

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA

KATEDRA PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ

Zlepšení ekonomické situace zadluženého podniku

Improvement of economic situation in indebted company

Student: Patrik Čípec

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Zuzana Wozniaková, Ph.D.

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra podnikohospodářství

Zadání bakalářské práce

Student:

Patrik Čipec

Studijní program:

B6208 Ekonomika a management

Studijní obor:

6208R020 Ekonomika podniku

Specializace:

00 Ekonomika podniku

Téma:

Zlepšení ekonomické situace zadluženého podniku
Improvement of Economic Situation in Indebted Company

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Teoreticko-metodologická východiska k oblasti zadluženosti podniku
3. Analýza ekonomické situace podniku
4. Návrhy a doporučení ke zlepšení ekonomické situace podniku

Seznam použité literatury

Seznam zkratek

Problémy a využití výsledků bakalářské práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučení odborné literatury:

DAMODARAN, Anwar. *Applied corporate finance*. Hoboken: John Wiley & Sons, 2011. ISBN 978-0-470-38454-0.

DLUHOŠOVÁ, Dana a kol. *Finanční rozhodování a řízení: analýza, investování, oceňování, rizika, flexibilita*. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

KISLINGEROVÁ, Iva. *Podnik v časech krize: jak se dostat do potíží a jak se dostat z potíží*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3136-0.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Zuzana Wozniaková, Ph.D.**

Denem zadání: 22.11.2013

Denem odevzdání: 09.05.2014



Ing. Josef Kašák, Ph.D.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty


Poděkování:

Rád bych tímto poděkoval své vedoucí bakalářské práce Ing. Zuzaně Wozniakové, Ph.D. za její odbornou pomoc, připomínky a konzultace při tvorbě této bakalářské práce.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci Zlepšení ekonomické situace zadluženého podniku vypracoval samostatně a uvedl v ní všechny použité literární zdroje v souladu s právními předpisy, vnitřními předpisy Vysoké školy báňské – Technické univerzity a její Ekonomické fakulty.

V Ostravě dne 5.5. 2014


.....
jméno a příjmení studenta

Obsah

1	Úvod	5
2	Teoreticko-metodologická východiska k oblasti zadluženosti podniku	6
2.1	Podnikatelství	6
2.2	Podniky v dobách krize	7
2.2.1	Příčiny krize	9
2.2.2	Fáze krize podniku	10
2.3	Finanční analýza	12
2.3.1	Teorie finanční analýzy	12
2.3.2	Metody finanční analýzy	15
2.3.3	Poměrové ukazatele	16
2.4	Predikční modely	26
2.4.1	Bonitní modely	26
2.4.2	Bankrotní modely	26
2.5	Mezipodnikové srovnání	30
2.5.1	Spider analýza	31
3	Analýza ekonomické situace podniku	32
3.1	Základní údaje o společnosti	32
3.2	Historie a vývoj společnosti	32
3.3	Ukazatele finanční stability	34
3.4	Ukazatele zadluženosti	36
3.5	Ukazatele rentability	38

3.6	Ukazatelé likvidity	40
3.7	Ukazatele aktivity	44
3.8	Altmanovo Z - skore	47
3.9	Indexy IN	49
3.10	Spider analýza	52
4	Návrhy a doporučení ke zlepšení ekonomické situace podniku	54
5	Závěr	57
	Seznam použité literatury:	58
	Seznam zkratk:	60
	Seznam obrázků:	61
	Seznam tabulek:	61
	Seznam grafů:	61
	Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce	63
	Seznam příloh:	64

1 Úvod

V současné době je mnoho podniků zadlužených. Ředitelé, manažeři, vedoucí a majitelé firem se do tohoto stavu dostávají dobrovolně i nedobrovolně, a proto zadluženost může být, jak negativním, tak i pozitivním jevem v podniku. V této práci se budeme zabývat hlavně negativní stránkou zadlužení, jež je stavem nechtěným a předchází mu nedostatek peněžních prostředků. Tento problém nedostatku peněžních prostředků se firmy snaží vyřešit půjčkami od bank a jiných finančních institucí. Někdy se situace touto cestou vyřeší tak, jak vedení firmy chtělo, ale jindy se to stává řešením pouze na čas. Úvěr překlene nedostatek peněžních prostředků, dokud se celá situace neopakuje a krize se neprojeví znovu. Pak je třeba získat další zdroje, ale banky ani finanční instituce už podniku pomoci nemohou. Zlepšit svou ekonomickou situaci si přeje každý zadlužený podnik, ať už cestou snižování nákladů a zvyšováním zisku nebo cestou investování do nových příležitostí.

Ke zjištění stavu našeho vybraného podniku jsme si vybrali finanční analýzu. Analyzovat budeme pomocí vybraných poměrových ukazatelů, kterými jsou ukazatele finanční stability, zadluženosti, rentability, likvidity, aktivity.

Nicméně tyto vybrané skupiny ukazatelů nám vyjasňují pouze dílčí aspekty finanční situace podniku, proto jsme použili predikční komplexnější modely. Jedná se o Altmanův model a indexy IN. Poté vybereme pár poměrových ukazatelů finanční analýzy a zaneseme jejich hodnoty do grafu spolu s doporučenými hodnotami těchto ukazatelů.

Cílem této bakalářské práce je provést finanční analýzu a po zjištěných výsledcích navrhnout řešení, které by vedlo ke snížení zadluženosti podniku a tím zlepšení ekonomické situace. Poté by se firma mohla nadále rozvíjet a zvětšit svůj tržní podíl. Zlepšila by se také její prosperita a vytvořil by se dostatek peněžních prostředků, díky němuž by majitelé i zaměstnanci firmy mohli být lépe finančně ohodnoceni a mohli by využít různé investiční příležitosti.

2 Teoreticko-metodologická východiska k oblasti zadluženosti podniku

Popíšeme nejdříve podnikatelství a podnikání z pohledu dvou zahraničních autorů.

2.1 Podnikatelství

Podnikatelé jsou lidé, kteří dokážou rozpoznat a využít vhodnou příležitost, vybudovat funkční podnik/společnost, zohlednit veškerá rizika, mít kontrolu nad přítomností i budoucností a jsou schopni se přizpůsobit, vyžadují-li to okolnosti. Podnikání je tedy proces od podnikatelského záměru přes založení nového podniku, firmy nebo společnosti až po úspěšné či neúspěšné fungování. Podnikání je stále populárnější, zejména kvůli následujícím důvodům:

- poskytuje prostor k sebeprezentaci a k realizaci vášní a tužeb jednotlivců vytvořit něco nového a odlišného,
- naskýtá příležitost k duševnímu a osobnostnímu rozvoji,
- nabízí lákavé finanční odměny,
- podnikatel má určitou moc rozhodovat
- a možnost pracovat sám na sebe vede k obrovskému zadostiučinění.

Kromě těchto osobních přínosů vede podnikání také k rozvoji komunity tím, že vytváří nová pracovní místa. Podnikatelé mění k lepšímu ekonomickou strukturu společnosti. Tato změna je doprovázena rozvojem a zvýšením produkce, což následně vede k přerozdělování většího bohatství mezi jednotlivce. Tímto podnikatelé zvyšují celkový příjem státu a přispívají k celkovému rozvoji státu. V zemích jako je Indie, kde je nezaměstnanost vzdělaných jedinců a nezaměstnanost celkově závažným problémem, je podnikání vnímáno jako nástroj pro tvorbu volných pracovních míst a mezd. I z těchto důvodů indická vláda zastává politiku, která podporuje podnikatele a vytváří zvláštní procedury na podporu podnikatelů (Madhurima, 2008).

Lingvistická poznámka je na místě, jelikož slovo „entrepreneur“, neboli podnikatel má v jiných jazycích širší nebo mírně odlišný význam, než v angličtině. Ve finštině je slovo pro

podnikatele „yrittaja“, což označuje někoho, kdo o něco usiluje. Ve švédštině je slovo entrepreneur často spojováno s někým, kdo je něčemu oddaný, nebo se snaží něco vytvořit.

Tento termín má poměrně úzký význam. Naproti tomu slovo „foretgsam“ má význam daleko širší. Označuje totiž někoho, kdo něco koná a jde si za svým cílem. Zdůrazňuje akci namísto nečinnosti a pasivity. Akce a vůle konat, ty budou našimi orientačními body v této knize. Začneme tím, že poukážeme na důležitost podnikání v ekonomice. Nejenom v USA, ale také v severských zemích a v jiných částech světa. Dokonce i Vietnamská socialistická republika má své „Danh Tu’s“ (podnikatele). Troufáme si tvrdit, že pokud někde existuje možnost podnikání, pak tam také existuje aktivní život a pohyb vpřed. Podpora svobodného podnikání je nezbytná pro zachování ekonomické stability jednotlivých zemí a národů. Podnikání je zdrojem trvalé ekonomické prosperity národů, společností, zemí, velkých organizací, malých firem a jednotlivců. Podnikání v Peru, Polsku, Finsku a Španělsku je stejně tak důležité jako podnikání v USA. V této kapitole vysvětlíme, co motivuje fyzické osoby k tomu, aby začali podnikat, a také vysvětlíme, jaké změny v životním prostředí často vedou k podnikatelskému chování. Cílem je ukázat, jaká očekávání jsou kladena na kohokoliv, kdo chce založit vlastní společnost a stát se podnikatelem, ať už je důvodem touha po kariéře nebo po změně životního stylu (Carsrud, 2007).

2.2 Podniky v dobách krize

V současnosti se veškeré podniky a společnosti potýkají s ekonomickou krizí, která výrazně ovlivňuje jejich vývoj. Manažeři a vedení firem se musí těmto ztíženým podmínkám přizpůsobit.

Současná situace

Lze nepochybně říci, že globální krize je negativním jevem pro hospodářství států nebo podniků, tak jako každá krize. Avšak zkušenosti a informace získané v těchto těžkých dobách jsou pro podniky velmi cenné. Navíc se vytváří nový pohled na hodnocení rizik, která jsou s krizí těsně spjata.

Doba krize je specifická velmi proměnlivým prostředím a tím vyvstávají před vedoucími pracovníky společností těžké úkoly. Musejí řídit podnik a veškeré jeho ekonomické kroky (Kislingerová, 2010).

Podniky reagují na krizi různě, nicméně všechny se této situaci musejí přizpůsobit. Klasické strategie, kterými se podniky v klidných dobách řídily, již nejsou účinné, a proto se stává hlavní prioritou podniku přežít.

Vnímání krize všech podniků má tři fáze, během nichž má podnik omezené rozhodování. Zpravidla nedochází k překročení mantinelů, které si firmy svým „cítěním“ krize vytvořily. Bohužel, je ale většina přehnaně optimistickými, co se týče hodnocení současné situace. Problémem není uvědomění si zhoršení situace, ale to jak k tomu společnosti přistupují. Cítí se neohroženě, neočekávají podstatné snížení zisku ani přílišné zhoršení finančního zdraví.

První fází je vnímání současné situace, která bývá často nejvíce podceněna. Ekonomické problémy jsou viditelným a reálným faktem, avšak to se nedá říci o důsledcích krize. Manažerské selhání se projevuje přílišným sebevědomím v oblasti tržního postavení podniku. Toto silné postavení z pohledu manažerů zabrání zásadnímu snížení tržeb. Dále dochází k přecenění finančního zdraví společnosti. Potřebné zdroje nejsou včas aktivovány, poněvadž se počítá se zadními vrátky v podobě dodatečných zdrojů od finančních institucí. Skutečnost, že dochází ke ztrátě některých zákazníků a k první platební neschopnosti či nevůli platit, je zlehčována a opomíjena. Místo toho, aby vedení provedlo vhodná opatření jako je například redukce zaměstnanců nebo snižování nákladů, tak management na předchozí varování nereaguje. Jednoduše řečeno, management má tak vysoké sebevědomí, že věří, že pokud by připustil možnost blížící se krize, tak se tato krize dotkne okolních konkurenčních podniků, nikoliv však jejich výborně vedeného podniku (Kislingerová, 2010).

V další fázi vnímání krize je připuštěna možnost blížících se problémů. Ale jak tomu bylo v předchozí fázi, je vedení stále ještě optimistické, avšak tentokrát v oblasti schopností překonání krize. Teď už jsou použita některá opatření, což je nepochybně krokem k úspěchu, nicméně tato opatření měla být uskutečněna v předchozí fázi. Také není brána v potaz psychologická reakce zaměstnanců, která může ovlivnit budoucí vývoj podniku.

V poslední fázi vnímání krize, je skutečnost blížící se nebo právě probíhající krize přijata. Již to není jen shoda náhod nebo běžných jevů v ekonomice. Nyní jsou prosazena i tvrdá opatření. Bohužel lze říci, že v tuto chvíli vedoucím pracovníkům „ujel“ vlak. Firma se ocitá pod tlakem bank i ostatních podniků. Navíc dochází k neshodám uvnitř podniku, které přispívají k dopadům krize. Zde se už naplno projeví již zmíněné znaky krize, o kterých se hovořilo již v první fázi. Je to platební neschopnost, platební nevůle, rostoucí cenová konkurence, snižující se poptávka a jejich důsledek, špatný vývoj cash flow.

Závěrem lze říci, že podniky na krizi reagují se zpožděním. Je to způsobeno přístupem vedení, přeceněním svých vlastních sil, přilišným sebevědomím manažerů a vlastníků (Kislingerová, 2010).

2.2.1 Příčiny krize

Podniky jsou otevřeny svému okolí, kde na ně působí určité vlivy a naopak podniky působí na své okolí. Tímto působením se rozumí aktivní a pasivní interakce. Mezi aktivní patří uskutečňování podnikatelských aktivit a dalších, které souvisejí s výrobní činností.

Jako pasivní interakci, bychom mohli mylně považovat pasivní přístup podniku ke změnám, které se v okolí dějí. Avšak správně se jedná o nedostatečnou sílu a schopnost podniku se vypořádat s dopady, které změny přinesly. Firma může ovlivňovat politické strany ve svůj prospěch a reagovat opatřeními, které zmírní dopady vstupu nové konkurenční společnosti na trh. Nereagování a nepřizpůsobování se změnám pak častokrát vede ke vzniku krizí (Zuzák, 2008).

Druhy strategií, které vzniku krizí brání nebo alespoň omezují pravděpodobnost jejich vzniku, jsou:

- diverzifikace, tedy rozdělení rizika mezi více subjektů a vytvořením jejich aliancí,
- zaplnění mezery trhu, která není zaplněna jinými konkurenty,
- hledání vlastního „modrého oceánu“, kde firma využije své silné stránky a vyhne se přímým střetům konkurenčních podniků,
- proniknutí na trh s novými nápady dříve než konkurence.

2.2.2 Fáze krize podniku

Krize v podniku probíhá v určitých fázích a průběh je často dlouhodobějšího charakteru. Existují tedy 4 fáze, které následují po sobě a jsou to tyto:

- 1. fáze (potenciální krize),
- 2. fáze (latentní krize),
- 3. fáze (akutní krize),
- 4. fáze (nezvladatelná krize).

Potenciální krize

Potenciální krize, jakožto první fáze bývá přítomna v každém podniku. V této fázi je podstatou nedosahování rovnováhy při reakcích okolí a podniků. To je způsobeno příliš vysokým počtem interakcí, ve kterých se musí podnik snažit této rovnováhy dosáhnout. To je ovšem velmi složité a poměrně neuskutečnitelné, protože se často dosahuje rovnováhy jen ve vybraných a podstatných interakcích a přehlíží se ty méně důležité. Dále se pak do této fáze podnik dostane lehce kvůli špatnému přístupu managementu, který se problémem nerovnováhy zabývat nechce nebo neví jak. Toto pomíjení dílčích a méně podstatných nerovnováh pak vede k synergickému efektu nebo také nevyužití příležitosti a získání této výhody konkurenčním podnikem může být nerovnováhou (Zuzák, 2008).

Latentní krize

Z potenciální krize se podnik dostává do latentní, ve které se nerovnováhy zvětšují a navíc vznikají další. Dochází tedy k řetězovému efektu. Tato fáze se projevuje zpočátku nekrizovými symptomy. Pracovníci mající zkušenosti jsou schopni tyto nevýrazné symptomy známé také jako měkké signály zachytit. Jedná se o snížení kvality výrobků, zhoršení pracovní kázně, změna klimatu v podniku a další. Ve druhé fázi se management pomaleji rozhoduje, častokrát se rozhoduje chybně a pomíjí měkké signály, které v dlouhotrvajícím průběhu fáze nabírají na síle.

Největší problémy a příčiny jsou:

- přílišné pohlížení na podnikový systém a okolí jako na celek,
- multilokalita příčin,
- obtížnost rozlišit příčiny a následky,
- zesílení proměnlivosti vývoje krizového procesu, způsobené multiplikačním a akceleračním efektem,
- pevné uspořádání příčin a následků.

Podniky svými zdroji nedokážou vyřešit problémy způsobené nerovnováhami a dojde k postoupení do další fáze nebo dokonce do fáze poslední.

Akutní krize

Teprve v této fázi se krize projeví v účetních výkazech, a proto se jí říká finanční krize. Pomocí finanční analýzy se symptomy projeví řečí čísel. V podnicích dochází k platební neschopnosti, v důsledku čehož nedokážou platit úvěry a dostát svým závazkům vůči dodavatelům. Z pohledu vedení bývá východiskem z této situace snižování výdajů a šetření.

Doporučený postup řešení a jeho jednotlivé kroky:

- provede se hrubý rozbor a propočet z důvodu identifikace významných příčin a zastavení nechtěného vývoje,
- pomocí hrubé analýzy, kdy jsme zjistili hloubku krize, schopnost podniku krizi ustát a samozřejmě také předpoklady k vyřešení problémů se zvolí strategie dalšího postupu,
- strategie likvidace, strategie konkursu a vyrovnání, konsolidační strategie, spojení se s jinými podniky nebo v poslední řadě sanace podniku.

Nezvládnutelná krize

V případě, že se vedení společnosti nevypořádá s předchozí fází, dospěje podnik k bankrotu. Proto se krize nazývá nezvládnutelná, poněvadž i přes efektivní minulá

rozhodnutí a prosperující vývoj, nelze nalézt řešení, které by podnik dostalo z krize (Zuzák, 2008).

Zjistit zda je podnik v krizi, jestli se dá zvládnout, jak ji zvládnout podniku pomůže provedení finanční analýzy.

2.3 Finanční analýza

V kapitole finanční analýzy bude popsána teorie analýzy, zdroje nutné pro její výpočet, uživatelé finanční analýzy a samotné ukazatele.

2.3.1 Teorie finanční analýzy

Finanční analýzu definujeme jako soubor činností, díky němuž se zjišťuje a komplexně vyhodnocuje finanční situace podniku. Lze ji také definovat jako nástroj sloužící k reálnému hodnocení ekonomické situace firmy. Vychází z minulých dat, nicméně výsledky, které získáme, se stanou podkladem pro rozhodování nejen o současnosti, ale hlavně o budoucnosti. Na jejich základě můžeme připravit opatření vedoucí ke zlepšení ekonomické situace podniku, zajistit další prosperitu podniku a zkvalitnit právě budoucí rozhodování procesů (Dluhošová, 2010).

„Finanční analýzu lze rozdělit na tři na sebe navazující postupné fáze: diagnóza základních charakteristik (indikátorů) finanční situace, hlubší rozbor příčin zjištěného stavu, identifikace hlavních faktorů nežádoucího vývoje a návrh opatření (Dluhošová, 2010, str. 71).“

Důležité je si uvědomit, že existují velmi provázané vztahy mezi účetnictvím a rozhodováním podniku. Hlavním úkolem finanční analýzy je poskytnout informace o finančním zdraví podniku, k čemuž se využívá dat finančního výkaznictví. Účetní jednotky vytváří tři základní finanční výkazy a jsou to tyto: výkaz zisku a ztrát neboli výsledovka, rozvaha a výkaz peněžního toku neboli cash flow (Růčková, 2010).

Historie finanční analýzy v zahraničí a v České republice

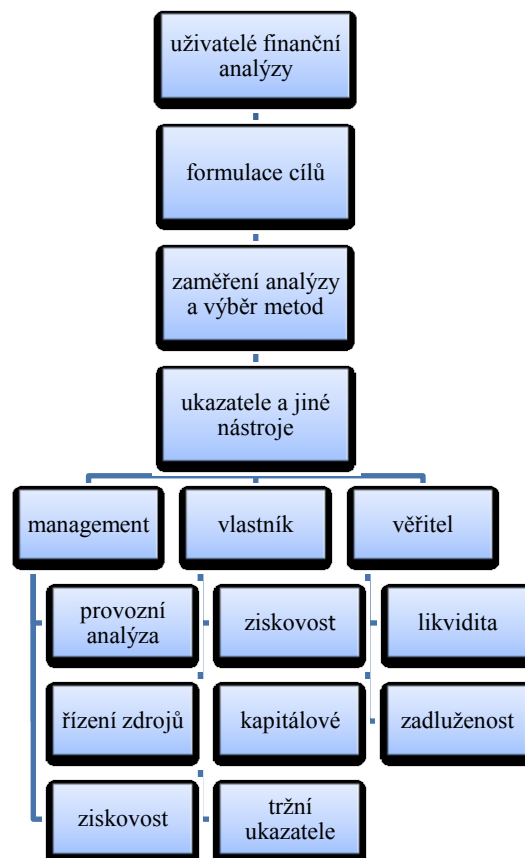
Kolébkou pojmu finanční analýza jsou Spojené státy americké, avšak zpočátku se zde ekonomové zabývali pouze teoretickou oblastí. Moderní chápání vzniklo až v 19. století, kdy tehdejší podniky řešily otázky, jak hospodařit s penězi, jak splácet úvěry, jak sledovat rozdíly v účetních výkazech a jak zkvalitnit veškeré peněžní operace probíhající v podniku. Principy finanční analýzy se rozvíjely postupně a přirozeně, nicméně nejvíce v období, kdy se začaly používat v podstatné míře počítače a tím se také změnily matematické principy těchto analýz.

V českých zemích je počátkem období, kdy se objevil ve spise „Bilance akciových společností“ pojem „analýza bilanční“, který napsal prof. dr. Pazourek v roce 1906. Jak již bylo řečeno, kolébkou jsou Spojené státy americké, avšak česká literatura přejala tento pojem z němčiny a teprve později se můžeme setkat s názvem v anglickém jazyce financial analysis (Růčková, 2010).

Uživatelé finanční analýzy

Důležitými informacemi pro podnik jsou finanční údaje a právě o tyto údaje má zájem mnoho subjektů. Pro všechny subjekty, ať už ty uvnitř podniku nebo z okolí podniku, jsou informace tím, co potřebují, avšak každý z nich s nimi naloží po svém. Jinak řečeno, stejné informace mohou mít pro každého zcela jiné vypovídací vlastnosti. Uživateli jsou tedy manažeři, akcionáři (vlastníci), věřitelé a další externí subjekty. Akcionáře zajímá výše dividend, banky zase bonita svých dlužníků, dodavatele schopnost platit včas faktury, ale také výše objednávek a trvalejší obchodní vztahy, odběratele včasnost a kvalita dodávky zboží a služeb, zaměstnanci zase trvalost pracovního poměru a výše mezd. V obrázku 2.1 je popsáno, co sledují různí uživatelé (Dluhošová, 2010).

Obr. 2.1: Uživatelé finanční analýzy



Zdroj: DLUHOŠOVÁ, Dana a kolektiv. Finanční rozhodování a řízení: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. 3. vyd. Praha: Ekopress s.r.o., 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

Z obrázku 2.1 lze vyčíst, jak postupují uživatelé analýzy. Nejprve musí formulovat své cíle, ke kterým chtějí dospět. Poté si zvolí nejvhodnější metodu z hlediska náročnosti na čas, ale také výši finanční náročnosti na její vypracování. V dalších krocích se již uživatelé rozcházejí podle toho, jaký vztah mají k podniku.

Management se tedy zaměřuje z provozního hlediska na strukturu zdrojů a nezávislost podniku ve finanční oblasti. Od managementu se očekává, aby svým řízením vedl podnik k dosažení zisku, a proto se dále zaměřuje na ziskovost, ale také na likviditu, což je ukazatel, který ovlivní rozhodování v úvěrové politice firmy.

Vlastníci se tím se snaží dosáhnout toho, aby peníze, které investovali, byly zhodnoceny, tak aby nejen vrátily vynaložené náklady, ale také vytvořily zisk. Na základě vynaložených prostředků se jejich pozornost obrací k maximalizaci tržní hodnoty vlastního

kapitálu, vývoji ziskových a tržních ukazatelům a vztahu cash flow k dlouhodobým závazkům.

Co se týče věřitelů lze získané informace možné uvažovat ze dvou pohledů a to krátkodobého nebo dlouhodobého. V rámci dlouhodobého pohledu banky sledují dlouhodobou likviditu, hodnocení ziskovosti, schopnost tvorby finančních prostředků a jejich stabilitu. Naopak subjekty, pro které je rozhodující krátkodobý pohled, je důležitá platební schopnost podniků a společností, struktura oběžného majetku, krátkodobé závazky a nezapomínají ani na průběh peněžních toků. Pokud pomineme dlouhodobý a krátkodobý pohled a podíváme se na tuto problematiku věřitelů obecně, tak každý věřitel sleduje zadluženost svých dlužníků, protože s příliš velkou zadlužeností klesá schopnost dlužníků splácet úvěry. Finanční instituce a banky, tedy veškerí věřitelé, berou v potaz možnost nesplacení úvěrů a právě toto riziko zvyšuje úrokovou míru, tedy cenu peněz, které instituce půjčují (Růčková, 2010).

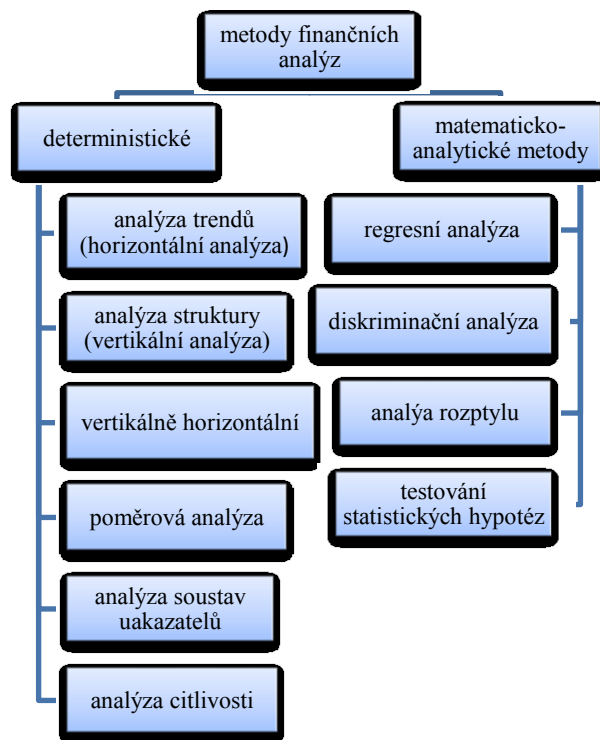
Zdroje pro finanční analýzu

*„Celkově lze shrnout údaje pro finanční analýzu do následujících oblastí. **Finanční informace** zahrnují účetní výkazy a výroční zprávy, vnitropodnikové informace, prognózy finančních analytiků a vedení firmy, burzovní informace, zprávy o vývoji měnových relací a úrokových měr. **Kvantifikovatelné nefinanční informace** obsahují firemní statistiky produkce, odbytu, zaměstnanosti, prospekty, normy spotřeby, interní směrnice. **Nekvantifikovatelné informace** představují zprávy vedoucích pracovníků jednotlivých útvarů firmy, komentáře manažerů, odborného tisku, nezávislá hodnocení, prognózy (Dluhošová, 2010, str. 73).“*

2.3.2 Metody finanční analýzy

Metody používané ve finančních analýzách lze členit různě. Základní členění uvádí obrázek 2.2.

Obr. 2.2 : Metody finančních analýz



Zdroj: DLUHOŠOVÁ, Dana a kolektiv. Finanční rozhodování a řízení: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. 3. vyd. Praha: Ekopress s.r.o., 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

Základnou finanční analýzy je užití poměrových ukazatelů, přičemž absolutní a rozdílové ukazatele hrají určitou doplňkovou úlohu.

2.3.3 Poměrové ukazatele

„Základními oblastmi ukazatelů finanční analýzy jsou ukazatele finanční stability a zadluženosti, ukazatele rentability, ukazatele likvidity, ukazatele aktivity (obratu), ukazatele vycházející z údajů kapitálového trhu (Dluhošová, 2010, str. 76).“

Ukazatele finanční stability

„Finanční stabilita podniku je charakterizována strukturou zdrojů financování. Finanční stabilitu je možno hodnotit na základě analýzy vztahu podnikových aktiv a zdrojů jejich krytí (pasiv) (Dluhošová, 2010, str. 76).“

Ukazatel podílu vlastního kapitálu na aktivech (Equity Ratio)

Pomocí tohoto ukazatele zjišťujeme dlouhodobou finanční stabilitu a schopnost podniku podílet se na financování svých aktiv. Zvyšování tohoto ukazatele vyjadřuje zesílení finanční stability, nicméně příliš vysoký a neúměrný ukazatel značí snížení výnosnosti vložených prostředků (Dluhošová, 2010).

$$\text{Podíl vlastního kapitálu na aktivech} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.1)$$

Stupeň krytí stálých aktiv

Dlouhodobý kapitál se rozumí vlastní kapitál a dlouhodobý cizí kapitál. Dlouhodobá aktiva by měla být kryta taktéž dlouhodobými zdroji a výsledek ukazatele by měl dosahovat alespoň 100 % (Dluhošová, 2010).

$$\text{Stupeň krytí stálých aktiv} = \frac{\text{dlouhodobý kapitál}}{\text{stálá aktiva}} \quad (2.2)$$

Následující tři ukazatele doplňují podíl vlastního kapitálu na aktivech, stupeň stálých aktiv a hodnotí strukturu majetku podniku.

„Čím jsou stálá aktiva vyšší, tím jsou větší fixní náklady (vlivem odpisů, nákladů na opravy a údržby), což nutí podnik k vysokému využití výrobní kapacity a růstu produkce tak, aby se tyto fixní náklady rozdělily na co největší počet výrobků. Vysoký podíl stálých aktiv také snižuje adaptibilitu firmy na výkyvy poptávky. Čím je podíl stálých aktiv nižší, a tedy čím vyšší je podíl oběžných aktiv, tím je ekonomicky snazší přizpůsobení firmy měnícím se podmínkám trhu.“ (DLUHOŠOVÁ, 2010)

$$\text{Podíl stálých aktiv} = \frac{\text{stálá aktiva}}{\text{aktiva}} \quad (2.3)$$

$$\text{Podíl oběžných aktiv} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{aktiva}} \quad (2.4)$$

$$\text{Podíl zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{aktiva}} \quad (2.5)$$

Ukazatele zadluženosti

Ukazatel pro hodnocení přiměřenosti zadlužení podniku je ukazatel celkové zadluženosti.

U tohoto ukazatele je nutné nejprve pochopit spojitost výnosnosti a struktury cizího kapitálu. Pro věřitele je příznivější nízká hodnota tohoto ukazatele, avšak dočasně může tento ukazatel vykazovat vyšší hodnoty. To se vztahuje k případu finančně stabilního podniku, kdy zvýšení hodnoty vykazuje zvýšení celkové rentability vložených prostředků. Ve struktuře zdrojů podniku se vyskytují ve větší míře krátkodobé zdroje kvůli způsobu financování s nižším rizikem. Nicméně to nemusí být pravidlem a vedení může preferovat také dlouhodobé zdroje financování (Růčková, 2010).

$$\text{Ukazatel celkové zadluženosti} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.6)$$

Analytickými ukazatele dlouhodobé a běžná zadluženosti

$$\text{Dlouhodobá zadluženost} = \frac{\text{dlouhodobý cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.7)$$

$$\text{Běžná zadluženost} = \frac{\text{krátkodobý cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.8)$$

V problematice zadluženosti jsou velmi často také používány následující dva ukazatele úrokové krytí a úrokové zatížení. Oba tyto ukazatele poměřují stejné údaje EBIT a úroky. Zatímco při výpočtu úrokového krytí je EBIT v čitateli a úroky ve jmenovateli, tak ve vzorci pro výpočet úrokového zatížení je tomu naopak (Dluhošová, 2010).

Úrokové krytí

Tento ukazatel je významný nejen pro vlastníky, ale také pro věřitele. Věřitelům jde o to, aby dlužníci dostáli svým závazkům. Vlastníkům kromě zaplacení úroků o to, aby byl zisk

tak vysoký, aby dokázal pokrýt nejen úroky, ale aby ze zisku zbyla určitá část na další rozvoj společnosti nebo vyšší finanční ohodnocení zainteresovaných osob na podniku. Čím je hodnota ukazatele vyšší, tím je na tom podnik lépe a tím více peněžních prostředků po zaplacení úroků zůstane podniku. Pokud je hodnota ukazatele pod hranicí 100 % značí to neschopnost podniku platit ze zisku nákladové úroky (Růčková, 2010).

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{úroky}} \quad (2.9)$$

Úrokové zatížení

„Ukazatel úrokového zatížení vyjadřuje, jakou část celkového vytvořeného efektu odčerpávají úroky. Závisí především na rentabilitě činnosti podniku, na podílu zdrojů na financování činnosti, které podnik získal vydáním dluhopisů, z bankovních úvěrů, na úrokové sazbě apod. Pokud má podnik dlouhodobě nízké úrokové zatížení, může si dovolit vyšší podíl cizích zdrojů. Tento ukazatel je vždy vhodné používat v souvislosti s vývojem rentability a výnosnosti. Na první pohled by bylo žádoucí snížit úrokové zatížení. Rozhodující je však výnosnost vložených prostředků a úrokové míry (Dluhošová, 2010, str. 79).“

$$\text{Úrokové zatížení} = \frac{\text{úroky}}{EBIT} \quad (2.10)$$

Ukazatele rentability

Rentabilita aktiv (Return on Assets)

Jedná se o základní vzorec měřící rentabilitu a to z důvodu, že poměruje zisk se všemi aktivy, které byly do podniku vloženy, a není přitom důležité, z jakých zdrojů je společnost financovala. Dosažení čistého zisku samo osobě není konečnou fází. Druhou fází je zhodnocení cizího kapitálu, jinak řečeno odměna věřitelům (Dluhošová, 2010).

$$ROA = \frac{EBIT}{\text{aktiva}} \quad (2.11)$$

Vzorec rentability aktiv může mít i podobu, kdy v čitateli je čistý zisk zvýšený o zdaněné úroky (Růčková, 2010).

$$ROA = \frac{EAT + úroky \cdot (1-t)}{aktiva} \quad (2.12)$$

Rentabilita dlouhodobých zdrojů (Return on Capital Employed)

Jedná se o komplexní ukazatel rentability, poněvadž bere v úvahu financování zdrojů nejen cizími zdroji, ale také vlastními zdroji. Značí tedy celkovou efektivnost hospodaření podniku. (Růčková, 2010).

$$ROCE = \frac{EBIT}{vlastní kapitál + dlouhodobé dluhy} \quad (2.13)$$

Rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity)

Rentabilita vlastního kapitálu poměřuje zisk jen s částí pasiv a to jen s vlastním kapitálem. Vypovídá o tom, zda dochází ke zhodnocení investovaného kapitálu v přijatelné míře vzhledem k riziku, které souvisí s investicí. Hodnota ukazatele by neměla být trvale nižší než garantovaná výnosnost bezrizikových cenných papírů vydávaných státem, protože takovéto zhodnocení pro investory nebude zajímavé a své prostředky raději vloží do jiné investice. Pokud by byla naopak vyšší, bude to právě tato investice, kterou si investoři vyberou. Rizikovou prémii získáme odečtením úrokové míry bezrizikových státních obligací od rentability vlastního kapitálu (Růčková, 2010).

$$ROE = \frac{EAT}{vlastní kapitál} \quad (2.14)$$

Rentabilita tržeb (Return on Sales)

Také v tomto vzorci se může v čitateli objevovat zisk v různých podobách, ať už použijeme EAT, EBT nebo EBIT. Výsledku, který pomocí tohoto vzorce získáme, se říká také zisková marže, pomocí níž hodnotíme úspěšnost podnikání. Pokud bychom zisk

poměřovali s výnosy, pak nám cílová hodnota vyjádří, jaká část zisku připadne na 1 Kč celkových výnosů společnosti (Knápková, 2013).

$$ROS = \frac{zisk}{tržby} \quad (2.15)$$

Rentabilita nákladů

Tímto ukazatelem získáme doplňující informace k ukazateli rentability tržeb. Jedná se o poměr zisku a celkových nákladů podniku. Prioritou vedoucích pracovníků je, aby byl ukazatel co nejnižší. To totiž znamená, že vynaložené náklady byly použity efektivně a došlo k příznivému dosažení výsledku hospodaření. Jinak řečeno bylo dosaženo 1 Kč tržeb pomocí takové výše nákladů, která je nejnižší možná (Dluhošová, 2010).

$$\text{Rentabilita nákladů} = \frac{EAT}{\text{celkové náklady}} \quad (2.16)$$

Ukazatele likvidity

Ukazatel celkové likvidity (Current Ratio)

Běžná likvidita nám podá informace o tom, kolikrát pokrývá oběžný majetek cizí část pasiv společnosti. Avšak ne veškeré položky z oběžného majetku jsou pro tento výpočet podstatné. Z celkové struktury oběžných aktiv jsou to právě nedobytné pohledávky, pohledávky po splatnosti a neprodejné zásoby, které bychom měli z výpočtu vypustit, poněvadž nám mohou výsledek ukazatele zkreslit a snížit tím jeho vypovídací schopnost. Pro podnik je žádoucí, aby se hodnota ukazatele pohybovala v rozmezí 1,5-2,5 (Knápková, 2013).

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}} \quad (2.17)$$

Ukazatel pohotovosti likvidity - (Quick Ratio – Acid Test Ratio)

Hodnota pohotové likvidity by se měla pohybovat v rozmezí 1-1,5. Pokud by hodnota nabývala 1, pak bychom situaci podniku popsali tak, že podnik nemá problém se zaplacením svých krátkodobých dluhů, takže nemusí získávat potřebné peněžní prostředky prodejem svých zásob, aby uspokojil své věřitele. Čím bude hodnota ukazatele větší, tím také bude růst spokojenost věřitelů nikoliv však akcionářů a vedení podniku. Obsahuje-li struktura majetku velkou část oběžných aktiv, pak podnik nevyužívá efektivně vložené prostředky (Růčková, 2010).

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}} \quad (2.18)$$

Ukazatel okamžité likvidity (Cash Ratio)

„Ukazatel by měl nabývat hodnot v rozmezí 0,2-0,5. Vysoké hodnoty ukazatele svědčí o neefektivním využití finančních prostředků (Knápková, 2013, str. 92).“

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{pohotové platební prostředky}}{\text{krátkodobé závazky}} \quad (2.19)$$

Ukazatel podílu pohledávek na OA

Hodnota tohoto ukazatele je ovlivněna platební morálkou ostatních podniků. Vysoká a rostoucí hodnota ukazatele je příznivá tehdy, když jsou naše pohledávky spláceny pravidelně a včas odběrateli. Naopak, jestliže odběratelé platí pozdě, zvyšuje se počet pohledávek, jejichž doba splatnosti je příliš dlouhá. Pak je žádoucí nízká nebo klesající hodnota ukazatele (Dluhošová, 2010).

$$\text{Podíl pohledávek na OA} = \frac{\text{pohledávky}}{\text{oběžná aktiva}} \quad (2.20)$$

Ukazatel čistého pracovního kapitálu

$$\begin{aligned} \text{ČPK} &= \text{oběžný majetek} - \text{dlouhodobé pohledávky} - \text{krátkodobá pasiva} - \\ &- \text{krátkodobý finanční majetek} \end{aligned} \quad (2.21)$$

neboli

$$\text{ČPK} = \text{pracovní kapitál} - \text{dlouhodobé pohledávky} - \text{krátkodobý finanční majetek} \quad (2.22)$$

„Tento rozdílový ukazatel přesněji diagnostikuje způsob krytí v provozu trvale vázané části oběžného majetku. Hodnota čistého pracovního kapitálu může být kladná, záporná, nebo rovna nule. V případě, že je kladná, vázaný oběžný majetek je krytý dlouhodobými zdroji, které není nutné splatit v krátkodobém časovém horizontu, čímž je podnik chráněn před nenadálými situacemi (Nývtová, 2010, str. 144).“

Poměrový ukazatel likvidity

Hodnota ukazatele poměrové likvidity by se měla pohybovat mezi 30% - 50%.

$$\text{Poměrový ukazatel likvidity} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé závazky}}{\text{oběžná aktiva}} \quad (2.23)$$

Ukazatel stupně krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem

V tomto případě existují v odvětvích správné postupy financování. To znamená, že vlastním kapitálem se bude vedení podniku snažit financovat takový dlouhodobý majetek, který financují podniky působící ve stejném nebo podobném odvětví (Dluhošová, 2010).

$$\text{Ukazatel stupně krytí dl. majetku vlastním kapitálem} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{dlouhodobý majetek}} \quad (2.24)$$

Ukazatel podkapitalizování

Jak už bylo řečeno financování podniku má své pravidla. Aby bylo dosaženo finanční stability podniku tak by mělo vedení podniku krýt dlouhodobý majetek dlouhodobými zdroji. K ohrožení finanční stability dochází tehdy, když dojde k porušení těchto pravidel. Jedná se o to, že bude dlouhodobý majetek kryt nejen dlouhodobými zdroji, ale navíc také zdroji krátkodobými. Hodnota ukazatele by neměla být nižší než 1 (Dluhošová, 2010).

$$\text{Ukazatel podkapitalizování} = \frac{\text{vlastní kapitál} + \text{dlouhodobé dluhy}}{\text{dlouhodobý majetek}} \quad (2.25)$$

Ukazatele aktivity

Ukazatel obrátky celkových aktiv

Ukazatel obrátky aktiv by měl dosahovat minimálně hodnoty 1, tedy čím bude hodnota vyšší, tím na tom podnik bude lépe a naopak. Pokud se hodnota pohybuje pod doporučenou

hranici 1, znamená to nedostatek majetku nebo dochází k jeho neefektivnímu využití. Avšak hodnotu můžeme zvýšit pomocí různých výnosů v podobě tržeb za prodej zboží nebo tržeb z vlastních výrobků a služeb (Knápková, 2013).

$$\text{Obrátka aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}} \quad (2.26)$$

Ukazatel doby obratu aktiv

Doba obratu aktiv udává, za jak dlouho se celková aktiva stanou penězi. Jedná se o vztah celkových aktiv a tržeb. Ukazatel by měl být co nejkratší (Dluhošová, 2010).

$$\text{Doba obratu aktiv} = \frac{\text{celková aktiva} \cdot 360}{\text{tržby}} \quad (2.27)$$

Ukazatel doby obratu zásob

Tento ukazatel nám říká jak dlouhý je jeden obrat, tedy jak dlouho trvá, než se zásoby stanou výrobky, které jsou poté prodány zákazníkům. Jinak řečeno, za jak dlouho se zásoby přemění na peněžní prostředky (Knápková, 2013).

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby} \cdot 360}{\text{tržby}} \quad (2.28)$$

Ukazatel doby obratu pohledávek

Získáme ji podílem pohledávek a tržeb. Doba obratu pohledávek vyjadřuje dobu, za jak dlouho dostaneme zaplacenou za naše služby, výrobky či zboží, které jsme prodali druhé

straně na obchodní úvěr. Tedy vyjadřuje dobu splnění povinnosti dlužníka zaplatit věřiteli určitou částku stanovenou na faktuře. V každém oboru a odvětví jsou určité zaběhnuté platební zvyklosti v době placení pohledávek, se kterými hodnotu tohoto ukazatele porovnáváme. Čím vyšší hodnota ukazatele, tím hůře. Vysoká hodnota značí příliš dlouhou dobu, za kterou dostaneme zapláceno, a to zapříčiňuje potřebu dodatečných finančních zdrojů, které nezískáme nikde jinde, než u finančních institucí za předem stanovený úrok. Tento úrok nám poté zvyšuje náklady (Knápková, 2013).

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky} \cdot 360}{\text{tržby}} \quad (2.29)$$

Ukazatel doby obratu závazků

Doba obratu závazků funguje na podobném principu jako doba obratu pohledávek. Vyjadřuje dobu, za kterou tentokrát naše firma zaplatí za služby, výrobky či zboží, které jsme si koupili od jiných dodavatelů. Hodnota tohoto ukazatele je ovlivněna hodnotou doby obratu pohledávek. To znamená, že její hodnota by měla být minimálně tak vysoká, jako doba obratu pohledávek (Knápková, 2013).

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky} \cdot 360}{\text{tržby}} \quad (2.30)$$

„Ukazatele doby obratu pohledávek a doby obratu závazků jsou důležité pro posouzení nesouladu od vzniku pohledávky do doby jejího inkasa a od vzniku závazku do doby jeho úhrady. Tento nesoulad přímo ovlivňuje likviditu podniku. Pokud je doba obratu závazků větší než součet obratu zásob a pohledávek, dodavatelské úvěry financují pohledávky i zásoby, což je výhodné. Může se to ovšem projevit v nízkých hodnotách likvidity. Mezi výši likvidity a aktivity je úzká vazba a je třeba hledat určitý kompromis (Knápková, 2013, str. 105).“

Kompromisní vztah mezi rentabilitou, zadlužeností a likviditou

Vysoké hodnoty ukazatelů rentability jsou známkou prosperujícího podniku, jehož vývoj majetku je rostoucí. Další ukazatele, které jsou ve vztahu s ukazateli rentabilit, jsou

ukazatele zadluženosti. Pomocí ukazatelů zadluženosti, s nimiž poměrujeme cizí a vlastní zdroje, zjistíme, jak působí cizí zdroje na finanční stabilitu. Poslední jsou ukazatelé likvidity a na základě jejich výsledků můžeme vyslovit tvrzení, zda podnik nebo společnost dokáže plnit své povinnosti v oblasti závazků vůči cizím subjektům.

Každý z těchto tří souborů ukazatelů v jejich vzájemném vztahu zastupují konkrétní ukazatelé rentabilita finančního kapitálu, finanční páky a pohotové likvidity. Na základě vlivu daňového štítu dojde při růstu zadlužení podniku k tomu, že vzroste rentabilita vlastního kapitálu, avšak za podmínek opomíjení nákladů bankrotu. Dále s růstem zadluženosti klesá likvidita, protože se zvyšuje šance, že podnik nebude schopen a včas dostát svým závazkům. Na základě předchozích tvrzení existuje omezení a to takové, že nelze dosáhnout stavu vysoké rentability a nízké likvidity. Ze souborů tří ukazatelů vybíráme konkrétní ukazatele vzhledem k fázi, ve které se nachází firma, a k riziku, které vedení podniku dobrovolně podstoupí. Mezi těmito ukazateli však lze nalézt kompromis. To je taková únosná míra zadluženosti, která je spojena s rovnováhou likvidity a rentability (Dluhošová, 2010).

2.4 Predikční modely

Mezi predikční modely patří bonitní a bankrotní modely, kterými se také bude hodnotit finanční situace firmy.

2.4.1 Bonitní modely

Pomocí těchto modelů se hodnotí bonita firmy, což znamená, zda je firma schopna splnit své závazky vůči všem svým věřitelům. Výsledky získané na základě bonitních modelů se pak mohou vyjádřit ratingem, pomocí něhož společnost zařadíme na stupnici. Podle toho jaké pořadí podnik na stupnici zaujímá, lze posoudit jaká je možnost, že by nedodržel své závazky, tedy jaké je riziko, které věřitelům nebo investorům hrozí (Marinič, 2008).

2.4.2 Bankrotní modely

Na základě těchto modelů jsme schopni předpovědět budoucí vývoj podniku. V tomto případě se budoucím vývojem rozumí, zda by se podnik mohl dostat do finančních potíží. Úkolem bankrotních modelů je upozornit management na blížící se bankrot. Včasná predikce

těchto problémů může podnik zachránit nebo alespoň snížit dopady bankrotu na co nejnížší možnou úroveň. K finančnímu zhodnocení v mé práci použiji Altmanovy modely a Indexy IN (Vochozka, 2011).

2.4.2.1 Altmanovo Z–skore - bankrotní a ratingové modely

„V roce 1968 vytypoval prof. Edward Altman na základě statistické analýzy souboru firem několik ukazatelů, které statisticky dokázaly předpovídat finanční krach firmy. Odborně řečeno se jednalo o tzv. diskriminační analýzu. Jejím výsledkem je rovnice, do které se dosazují hodnoty finančních ukazatelů, a na základě výsledku se o firmě dá pravděpodobně předpovídat, zda se jedná o do budoucna prosperující firmu, či adepta na bankrot (Kislingerová, 2008, str. 78).“

Na základě finanční analýzy lze zjistit mnoho ukazatelů, které se mohou použít pro výpočet Altmanovy analýzy. Pro názorný příklad byly vybrány ukazatele rentability vlastního kapitálu a úrokového krytí. Pak bude vzorec pro diskriminační analýzu vypadat takhle:

$$0,75 = 0,9 \times \text{ROE} + 0,4 \times \text{UK} \quad (2.31)$$

Po dosazení hodnot za tyto ukazatele, získáme výsledek, který pak porovnáváme s hodnotou 0,75. Podle toho, ze které strany se naše vypočtená hodnota blíží k číslu 0,75. Pokud na základě výpočtu získáme hodnotu nižší než 0,75, je to znakem blížícího se bankrotu firmy, což je pro firmu velmi špatná zpráva. Naopak vyšší hodnota, může uživatele uklidnit, neboť značí, že se podnik v nejbližší době bankrotu bát nemusí (Kislingerová, 2008).

Nicméně počet ukazatelů pro diskriminační analýzy může být i větší. Pokud uvažujeme firmu, která je veřejně obchodovatelná na burze pak bude mít vzorec následující podobu. Písmena „X“ zastupují jednotlivé ukazatele, které k analýze použijeme. Ve vzorci je pět ukazatelů v následujícím pořadí: podíl pracovního kapitálu k celkovým aktivům, rentabilita čistých aktiv, EBIT/celková aktiva, tržní hodnota ZJ/celkové závazky nebo průměrný kurz akcií/nominální hodnota cizích zdrojů, tržby/aktiva (Růčková, 2010).

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 1 \cdot X_5 \quad (2.32)$$

Avšak na základě skutečnosti výběru firmy, která není veřejně obchodovatelná na burze, došlo k výběru odlišného vzorce. Vzorec se odlišuje váhami poměrových ukazatelů.

$$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 0,998 \cdot X_5 \quad (2.33)$$

Výsledky interpretujeme následujícím způsobem. Pokud je hodnota výsledku nižší než 1,2, znamená to, že se podnik pohybuje v pásmu bankrotu. Výsledky pohybující se v rozmezí 1,2-2,9 značí, že se podnik nachází v šedé zóně. Nejlepší možností je výsledek o hodnotě vyšší než 2,9. V tomto případě se jedná o prosperující podnik.

Předchozí vzorce, ale nejsou vhodné pro užití v podmínkách České republiky, jejíž trh je rozvojový. Proto byly vzorce modifikovány do podoby Z-skóre. Není zde tak důležitá znalost tržní hodnoty firmy, což snižuje náklady na analýzu. Využívá jednodušší a lehce dostupné informace základních účetních výkazů (Růčková, 2010).

$$Z' = 6,56 \cdot X_1 + 3,26 \cdot X_2 + 6,72 \cdot X_3 + 1,05 \cdot X_4. \quad (2.34)$$

„Podniky s minimální pravděpodobností bankrotu mají $Z > 2,6$, podniky s vysokou pravděpodobností bankrotu mají $Z < 1,1$, podniky v šedé zóně $1,1 \leq Z \leq 2,6$ (Dluhošová, 2010, str. 98).“

2.4.2.2 Indexy IN dle Inky a Ivana Neumaierových

Indexy IN také komplexně hodnotí situaci podniku, k tomu využívají matematicko-statistické postupy. Odpovídají na otázku, zda je podnik schopen ustát možnou finanční tíseň nebo, zda spěje k bankrotu. Existují 4 modely, které se podle potřeby uživatelů během let vyvíjely a zdokonalovaly. Jsou to tyto modely: IN95, IN99, IN01 a IN05. Některé z těchto modelů jsou bankrotní, některé bonitní. Nejstarším modelem je bankrotní model IN95, mladším je bonitní model IN99. Poněvadž se každý model zabýval jednou oblastí, došlo na základě jejich vývoje ke spojení předchozích dvou modelů a byl vytvořen index IN01, který již byl jak bankrotním tak i bonitním modelem. Postupem času už došlo jen k jeho aktualizaci na IN05 (Vochozka, 2011).

IN95 jakožto věřitelský model, bral v potaz nejen věřitelské nároky z hlediska likvidity, ale také další aspekty jako obory podnikání, ve kterém působila firma, pro kterou jsme tento index počítali.

$$IN95 = 0,022 \cdot \frac{A}{CZ} + 0,11 \cdot \frac{EBIT}{U} + 8,33 \cdot \frac{EBIT}{A} + 0,52 \cdot \frac{Tržby}{A} + 0,1 \cdot \frac{OA}{KZ+BU} + 16,8 \cdot \frac{ZPL}{Výnosy} \quad (2.35)$$

(Vochozka, 2011)

Dosahoval-li index hodnoty vyšší než 2 značil velmi dobré finanční zdraví podniku. Hodnota pohybující se v intervalu 1-2, značila blížící se potencionální problémy. Nakonec může dojít k situaci, kdy výpočtem získáme hodnotu nižší než 1, zde už je velmi vysoká pravděpodobnost, že firmu budou zatěžovat existenční problémy.

Postupem času byl vytvořen index IN99. Tento index byl už ovšem vlastnický a nerespektoval obor podnikání, ve kterém firma působí, ale spíše schopnost a dovednosti s nakládáním peněžních prostředků, které jsou firmě svěřeny. Avšak v tomto ukazateli jsou váhy stejné pro všechny podniky, bez ohledu na obor podnikání. Vzorec s danými váhami se nachází níže (Růčková, 2010).

$$IN99 = 0,017 \cdot \frac{A}{CZ} + 4,573 \cdot \frac{EBIT}{A} + 0,481 \cdot \frac{Tržby}{A} + 0,015 \cdot \frac{OA}{KZ+BU} \quad (2.36)$$

Podnik, jehož finanční zdraví je dobré, bude dosahovat hodnoty indexu větší nebo rovno 2,07. Pokud bude dosahovat hodnoty v intervalu 0,684 - 2,07, potýká se s potencionálními problémy. Poslední nejnižší hranicí, při které dojde k situaci, kdy se projeví finanční neduživost, je výsledek nižší nebo roven 0,684.

Jak již bylo řečeno, modely IN95 a IN99 se zabývaly jednotlivými oblastmi, avšak absence modelu, který by na problematiku nahlížel jak z věřitelského tak i z vlastnického hlediska, zapříčinila zkonstruování modelu IN01. Tento model bere v potaz jednak věřitelské a vlastnické hledisko, ale navíc také tvorbu ekonomické přidané hodnoty. Váhy indexu IN01

byly zjištěny na základě analýz podniků. Analyzovaly se průmyslové podniky, podniky vytvářející hodnotu a nakonec také i podniky před nebo v bankrotu (Růčková, 2010).

$$IN01 = 0,13 \cdot \frac{A}{CZ} + 0,04 \cdot \frac{EBIT}{U} + 3,92 \cdot \frac{EBIT}{A} + 0,21 \cdot \frac{Tržby}{A} + 0,09 \cdot \frac{OA}{KZ+BU} \quad (2.37)$$

Při získaném výsledku o hodnotě:

- $IN01 > 1,77$ tvoří podniky hodnotu,
- $IN01 < 0,75$ podniky míří k bankrotu,
- $IN01$ v rozmezí 0,75 a 1,77 podniky ani nebankrotují ani netvoří hodnotu.

Posledním z rodiny indexů IN je index IN05, který vznikl aktualizací indexu IN01. Zde došlo ke změně vah některých poměrových ukazatelů i ke změně v hodnocení výsledků.

$$IN05 = 0,13 \cdot \frac{A}{CZ} + 0,04 \cdot \frac{EBIT}{U} + 3,97 \cdot \frac{EBIT}{A} + 0,21 \cdot \frac{Tržby}{A} + 0,09 \cdot \frac{OA}{KZ+BU} \quad (2.38)$$

Podniky tvoří hodnotu, pokud je ukazatel vyšší než 1,6. V případě, kdy je ukazatel pod hodnotou 0,9, je to pro podnik špatným znamením, poněvadž tento výsledek udává, že společnost netváří hodnotu. V rozmezí dvou předchozích hodnot se podnik pohybuje v šedé zóně (Růčková, 2010).

2.5 Mezipodnikové srovnání

Mezipodnikovým srovnáním se rozumí porovnávání podniků mezi sebou. Toto srovnávání pomáhá zlepšování úrovně podniku. Pokud hovoříme o srovnávání podniků, nehovoříme o jakýchkoli podnicích. Aby mělo srovnávání smysl, musí jít o společnosti stejného odvětví, konkurenční podniky, podniky nabízející stejné výrobky nebo služby. Cílený podnik, který chceme porovnat, lze porovnat s průměrným nebo nejsilnějším podnikem v odvětví. Avšak porovnávat můžeme také s doporučenými hodnotami odvětví. Existují různé nástroje porovnávání, jako jsou: sektorová analýza, analýza silných a slabých stránek a příležitostí a ohrožení, benchmarking a další. V našem případě se zaměříme na spider analýzu (Synek, 2011).

2.5.1 Spider analýza

Spider analýza zobrazuje soustavu ukazatelů pomocí grafu, který se často nazývá jako pavučinový graf či spider graf. Tento spider graf vychází z údajů získaných pomocí finanční analýzy, tedy hlavně z údajů poměrových ukazatelů a slouží k mezipodnikovému srovnání. Soustavu ukazatelů tvoří čtyři skupiny ukazatelů, které mají v grafickém znázornění podobu čtyř kvadrantů. Jedná se o ukazatele rentability, likvidity, aktivity a finančních zdrojů. Základem grafu jsou soustředné kružnice, z jejichž středu vychází 16 paprsků. Tyto paprsky zastupují jednotlivé ukazatele. Počet paprsků a zároveň tedy ukazatelů však lze zvolit jiný podle potřeby uživatele. Podle toho k jaké kružnici dosahují „špice“ v grafu určíme, o jaký podnik se jedná, zda li je to podnik průměrný, podprůměrný nebo nadprůměrný. Jinak řečeno podle vzdálenosti kružnic od středu získávají svůj význam. Kružnice nejbližší středu znamenají podprůměrné podniky, dále od středu průměrné podniky a nakonec nejdále nadprůměrné podniky. Je, ale velmi důležité si dát pozor na jednotlivé ukazatele a na to jaké hodnoty do grafu zanášíme. Například dobu obratu pohledávek, jež by měla být co nejmenší, počítáme převrácenou hodnotu. Dalšími jsou ukazatele likvidity, jejichž hodnota nemá být ani vysoká ani nízká, nýbrž optimální (Synek, 2011).

3 Analýza ekonomické situace podniku

V analytické části využijeme poznatky, které jsou obsaženy v teoretické části. Jedná se o vzorce pro výpočet finanční analýzy, na základě nichž provedeme výpočty jednotlivých ukazatelů a porovnáme je s doporučenými hodnotami jednotlivých ukazatelů. Pro výpočet finanční analýzy jsme si vybrali poměrové ukazatele, které jsou nejpoužívanějšími a nejefektivnějšími ukazateli. Zjištěné výsledky poté interpretujeme a ohodnotíme současný stav společnosti. Dále některé vypočítané hodnoty poměrových ukazatelů využijeme k sestavení bonitních a bankrotních modelů. Než se ale pustíme do výpočtů finanční analýzy, je vhodné uvést námi vybraný podnik, který této finanční analýze podrobíme.

3.1 Základní údaje o společnosti

Obchodní název společnosti:	Pro-line comp s.r.o.
Adresa:	Krnov – Pod Bezručovým vrchem, Říční okruh 2340/28, PSČ 794 01
Identifikační číslo:	268 72 650
Datum zápisu:	1. listopad 2005
Právní forma:	Společnost s ručením omezeným
Základní kapitál:	210 000,-

3.2 Historie a vývoj společnosti

Firma byla založena v roce 2005 jakožto společnost s ručením omezeným, kterou založili tři společníci. Společníci vložili do společnosti vklad, který činil 70 tisíc Kč na každého ze společníků. Tímto vkladem vznikly rovnocenné podíly pro všechny tři společníky.

Předmětem podnikání byl zpočátku prodej smíšeného a použitého zboží prostřednictvím specializovaného maloobchodu a maloobchodu, poskytování software a

poradenství v oblasti hardware a software, zpracování dat, poskytování služby databank a správa sítí. V tomto směru firma začala podnikat v roce 2005 v Krnově, kdy zahájila činnost se třemi zaměstnanci. Zpočátku nedisponovala žádným dlouhodobým movitým majetkem. Sídlo firmy bylo v pronajaté kanceláři a taktéž maloobchod v pronajatých prostorách. Firma prodávala počítačové příslušenství.

Nicméně během dalších let se předmět podnikání velmi změnil. V následujícím roce 2006 přidala firma další předměty podnikání a rozšířila svou činnost. Nově se staly předměty podnikání výroba, instalace a opravy elektronických zařízení, montáž, údržba a servis telekomunikačních zařízení, maloobchod se stal velkoobchodem. Firma se stala zprostředkovatelem obchodu a služeb, přidala činnost podnikatelských, finančních, organizačních a ekonomických poradců. Avšak nové předměty podnikání byly po šesti letech v roce 2012 zrušeny i s původními předměty z roku 2005. V roce 2006 byly zapsány i další předměty podnikání, na základě nichž společnost podniká dodnes. Jedná se o předměty podnikání poskytování veřejné pevné sítě elektrotechnických komunikací, ostatních hlasových služeb, šíření rozhlasového a televizního signálu, poskytování služby přístupu k síti Internet. Po zapsání těchto nových předmětů podnikání se společnost začala ubírat naplno směrem Internetového připojení a hlasových služeb. V roce 2010 došlo k navýšení hmotného majetku, když firma koupila osobní automobily v hodnotě 1,3 mil. Kč, počet zaměstnanců vzrostl na 10 a materiál dosahoval hodnoty 2,4 mil. Kč.

O rok později přibyl předmět podnikání nakládání s odpady, který byl však v roce 2012 také zrušen. Společnost velkým způsobem ovlivnila další činnost a to podnikání ve stavebnictví. Na základě zisku z minulého roku, který činil necelých 500 tisíc Kč, usoudili společníci, že by měla firma i nadále růst a využít zisk k investicím a rozvoji firmy. Firma si mohla dovolit přesunout jak kancelář, tak i velkoobchod do nových prostor a vzala si úvěr 4,6 mil, který pokryl náklady na nákup routerů, běžné provozní náklady a náklady zřízení internetové kavárny. Balíček služeb Internetu a hlasového připojení začal být nedostačující vzhledem k nabídkám konkurence již založených firem poskytujících internet. Jednalo se o firmy TKC systém s.r.o. a Telefónica Czech Republic a.s.

Od roku 2010 se společnost začala ubírat různými směry. Velkoobchod s počítačovým příslušenstvím přestal přinášet podniku dostačující zisk, což vedlo k ukončení této činnosti a

výprodeji neprodaného zboží. K balíčku Internetového připojení a volání nově přibyla i kabelová televize s funkcí „Pause“, kdy bylo možné si svůj sledovaný pořad pozastavit a znovu pustit tehdy, kdy zákazník chtěl. Tímto společnost zvýšila svou konkurenci schopnost a získala nové zákazníky.

V roce 2012 byla dokončena internetová kavárna Moses a společnost tedy přidala ke svým dosavadním činnostem také činnost hostinství. Firma vybudovala luxusní kavárnu, kterou společníci nazvali Moses. Došlo k nákupu nových osobních automobilů, které firma platila z cizích zdrojů v hodnotě 1,3 mil. Kč. Ačkoli stavební činnost ve významné míře pomohla firmě splácet bankovní úvěry, které se snížily v období 2011-2012 o zhruba 0,8 mil. Kč v roce 2012, byl již podnik značně zadlužen a začaly se objevovat jak existenční, tak i platební problémy. Firma se dodnes potýká s vysokou celkovou zadlužeností, která na konci roku 2012 činila 96%.

3.3 Ukazatele finanční stability

Ukazatele finanční stability jsme vypočítali v letech 2009 až 2012 a jejich výsledky jsou k nalezení v následující tabulce 3.1.

Tab. 3.1: Ukazatele finanční stability

Ukazatele finanční stability	2009	2010	2011	2012
podíl VK na aktivech	9%	6%	8%	1%
stupeň krytí stálých aktiv	63%	78%	80%	81%
podíl stálých aktiv	76%	70%	61%	62%
podíl oběžných aktiv	22%	29%	39%	38%
podíl zásob	7%	16%	8%	13%

Zdroj: Vlastní zpracování

Podíl vlastního kapitálu na aktivech

Tento ukazatel hodnotí finanční stabilitu z hlediska dlouhého období, takže uvádí schopnost podniku kryt pomocí vlastních zdrojů svá aktiva. Hodnota podílu vlastního kapitálu na aktivech by měla být rostoucí, avšak tento ukazatel rostl pouze z roku 2010 do 2011. V roce 2009 a 2012 klesl, protože došlo ke snížení vlastního kapitálu. K výpočtu jsme použili

vzorec (2.1). Jak bylo řečeno, od roku 2009 do 2010 ukazatel klesl, to způsobilo pokles finanční stability, která v následujícím roce 2011 vzrostla. Růst stability byl pozitivním jevem, který neměl dlouhého trvání a opět klesl tentokrát na velmi nízkou hodnotu. Aktiva v roce 2012 byla kryta 1% vlastního kapitálu. Průběh vývoje ukazatele znázorňuje graf 3.1.

Stupeň krytí stálých aktiv

Stupeň krytí stálých aktiv jsme vypočítali dle vzorce (2.2). Ačkoli hodnota ukazatele od roku 2009 do 2012 vzrostla, což značí zlepšení finanční stability, nedosahuje ukazatel doporučené hodnoty 100%. Jak lze vidět v grafu 3.1 je hodnota nižší a tím podnik nesplňuje pravidlo, aby byl dlouhodobý majetek kryt dlouhodobými zdroji.

Podíl stálých aktiv

Podíl stálých aktiv byl v letech v roce 2009 na nejvyšší úrovni, což znamená, že stálá aktiva tvořila 76% celkových aktiv. V dalších letech klesal s jednoprocentním výkyvem v roce 2011 až na 62 % v posledním roce. Průběh podílu stálých aktiv, který je zobrazen v grafu 3.1, se zlepšil, protože příliš vysoký poměr stálých aktiv v celkových aktivech podniku snižuje schopnost firmy se přizpůsobovat změnám trhu. Výpočet jsme provedli dle vzorce (2.3).

Podíl oběžných aktiv

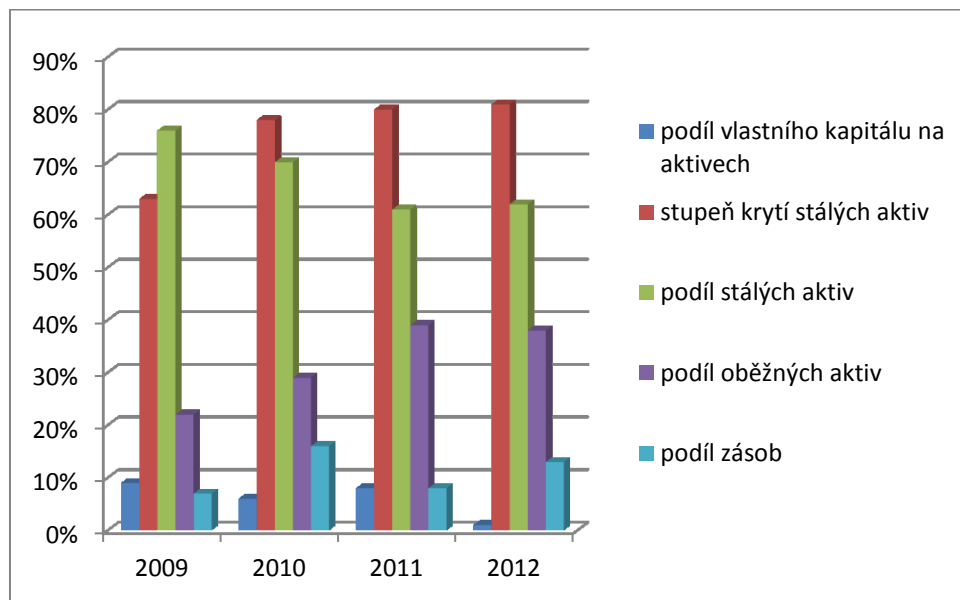
Protože podíl stálých aktiv v letech 2009 až 2012 klesl, logicky se podíl oběžných aktiv zvýšil. Ke zvýšení došlo z 22% na 38%, jak lze vidět v grafu 3.1. Pro náš podnik je výhodnější zvýšení oběžných aktiv, která jsou likvidnější formou majetku. Výpočet jsme provedli pomocí vzorce (2.4).

Podíl zásob

Protože zásoby jsou součástí oběžných aktiv, které zvýšily svou část v celkových aktivech, tak se zvýší také zásoby. Zásoby i oběžná aktiva se dají také lépe proměnit na peníze či hotové výrobky. Firma tedy je schopnější se přizpůsobit změnám. Procentuální

podíl zásob na oběžných aktivech se zvýšil ze 7% na 13%. Toto zvýšení lze sledovat v grafu č 3.1, kde jsou zaneseny výsledky získané dle vzorce (2.5).

Graf 3.1: Ukazatele finanční stability



Zdroj: Vlastní zpracování

Průběh všech ukazatelů finanční stability můžeme sledovat ve sloupcovém grafu 3.1 výše.

3.4 Ukazatele zadluženosti

Celkovou, dlouhodobou a běžnou zadluženost, spolu s úrokovým krytím a zatížením, nalezneme v tabulce 3.2. Tyto spočítané hodnoty jsme zanesli do grafu 3.2 kromě posledního ukazatele úrokového zatížení, jehož výsledky jsme nevyčíslili v procentech.

Tab. 3.2: Ukazatele zadluženosti

	2009	2010	2011	2012
Celková zadluženost v %	85	91	91	96
Dlouhodobá zadluženost v %	7	8	17	28
Běžná zadluženost v %	42	34	36	37
Úrokové krytí v %	86	66	314	-78

Úrokové zatížení	1,163	1,510	0,319	-1,288
-------------------------	--------------	--------------	--------------	---------------

Zdroj: Vlastní zpracování

Celková zadluženost je v podniku příliš vysoká a tyto hodnoty jsou pro podnik nežádoucí, protože vysoká hodnota ukazatele značí vysoké riziko pro věřitele. Pokud by podnik potřeboval dodatečné cizí zdroje, jakožto zdroje k financování nějaké výhodné investice, je velmi pravděpodobné, že finanční instituce podniku nebudou ochotny půjčit peněžní prostředky. Počítali jsme na základě vzorce (2.6).

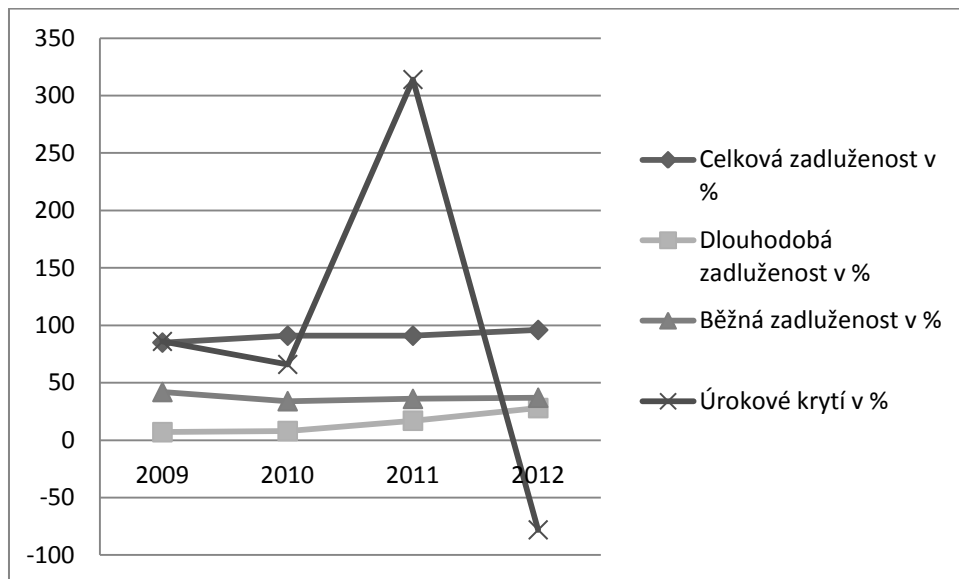
Dlouhodobá zadluženost již dosahuje příznivějších výsledků, nicméně není klesající, což není pro podnik příznivé. Nejvíce zadluženost stoupla v roce 2012 a to hlavně kvůli snížení celkových aktiv ve firmě. Počítali jsme na základě vzorce (2.7).

Běžná zadluženost dosahovala opět vyšších hodnot, ale představovala lepší vývoj během let 2009 a 2010, kdy zadluženost klesla o 8%. V dalších letech zadluženost zase lehce stoupla a v roce 2012 dosáhla 37%. Počítali jsme na základě vzorce (2.8).

Dalším výsledkem v tabulce výše je úrokové krytí a úrokové zatížení. Úrokové krytí nám udává, jak podnik svým ziskem kryje úroky z cizího kapitálu. V prvních dvou letech jsou hodnoty ukazatele nižší než 100% a popisují skutečnost, že si podnik nevydělá na úroky, které musí věřitelům zaplatit. V roce 2011 se situace velmi změnila a výsledek vzrostl až na 314% a přesáhl tedy hranici k zaplacení úroků. To způsobil růst zisku na přelomu let 2010 a 2011. Počítali jsme na základě vzorce č. (2.9).

Úrokové zatížení by mělo během let klesat, což se podniku z části povedlo, pokud budeme považovat za výchozí období rok 2009 a konečné 2011, kdy se podniku podařilo úrokové zatížení snížit. Bohužel v roce 2012 podnik dosáhl ztráty a to velmi ovlivnilo naše výsledky. Počítali jsme na základě vzorce (2.10).

Graf 3.2: Ukazatelé zadluženosti



Zdroj: Vlastní zpracování

Nejvíce kolísal ukazatel úrokového krytí, ostatní ukazatele dosahovali poměrně stejných hodnot.

3.5 Ukazatele rentability

V tabulce jsou ukazatele rentability aktiv, dlouhodobých zdrojů, vlastního kapitálu, tržeb a nákladů za léta 2009 až 2012. Avšak veškeré výpočty rentability byly provedeny s provozním ziskem, protože zisk čistý byl ve většině let záporný.

Tab. 3.3: Ukazatele rentability

	2009	2010	2011	2012
ROA v %	4,3	2	8,2	-2,5
ROCE v %	7,5	3,3	14	-4,8
ROE v %	48,5	3,1	36	-207,9
ROS v %	2,6	1,4	3,1	-1,6
Rentabilita nákladů v %	2,5	1,4	3,3	-1,5

Zdroj: vlastní zpracování

Rentabilita aktiv

Jak lze pozorovat v tabulce 3.3 rentabilita dosahuje velmi nízkých hodnot. Během let 2009 až 2011 se výnosnost aktiv nedostala ani k 10%. Nakonec v roce 2012 se situace natolik zhoršila, že podnik nedosáhl ani provozního zisku, čímž způsobil zápornou výnosnost aktiv. Z hlediska doporučených hodnot je pro podnik důležité dosáhnout zisku, ale také dosahovat rostoucí procentuální výnosnosti aktiv. Náš podnik nedosahuje uspokojivých výsledků, jak ostatně vypovídají výsledky výpočtu rentability dle vzorce (2.11).

Rentabilita dlouhodobých zdrojů

Výnosnost tohoto ukazatele z pohledu prvního a třetího roku stoupla, což je pozitivním a přínosným jevem pro podnik, nicméně v roce 2012 firma opět dosáhla záporného provozního zisku a výnosnost se stala zápornou. Nejvyšší hodnota v roce 2011 značí 14% výnosnost dlouhodobých zdrojů. Průběh výnosnosti sledujeme v tabulce 3.3, kde také nalezneme výsledky získané vzorcem (2.13).

Rentabilita vlastního kapitálu

Rentabilita vlastního kapitálu už dosahovala příznivějších hodnot, jak můžeme vidět v tabulce 3.3. Po dobu tří let se pohybovala nad 30%, což je pro firmu přijatelné, ačkoli neměla stoupající tendenci. V posledním roce 2012 došlo opět k situaci, kdy firma dosáhla záporného provozního zisku a dosud slušná výnosnost se stala znovu zápornou. Výsledky jsme vypočítali na základě vzorce (2.14).

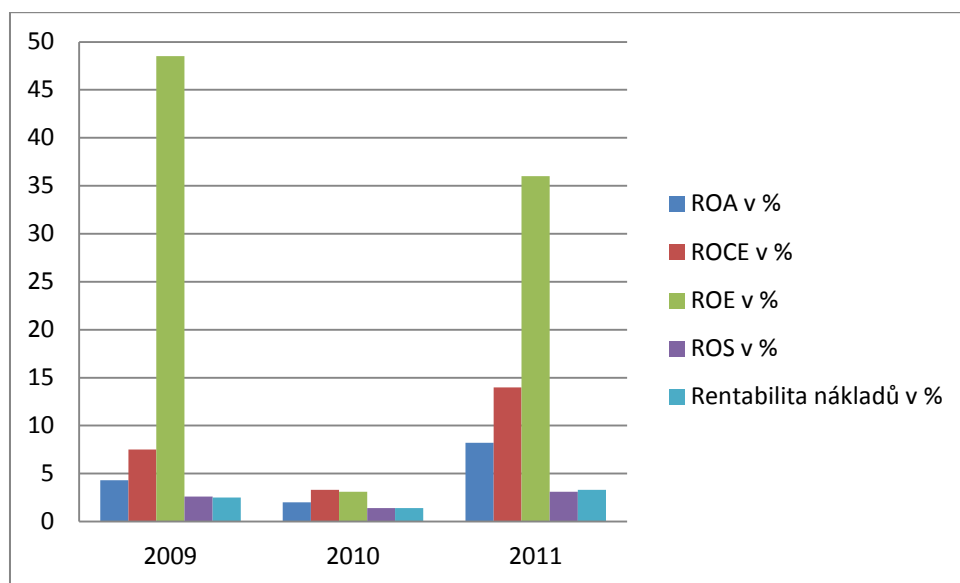
Rentabilita tržeb

Co se týče rentability tržeb, firmě se v tomto ohledu velmi nedařilo, jak ostatně vypovídají hodnoty vypočtené pomocí vzorce (2.15). V letech kdy podnik dosahoval aspoň provozního zisku, však dosahoval velmi nízké výnosnosti tržeb kolem 1%-3%. Dosahoval tedy 0,1-0,3 Kč zisku na 1 Kč tržeb. Jak tomu bylo u předchozích ukazatelů rentability i tady záporný provozní výsledek ovlivnil rentabilitu tržeb. Tyto nepříznivé výsledky jsou zachyceny v tabulce 3.3.

Rentabilita nákladů

Ukazatel rentability nákladů neměl výrazně stoupající tendenci a taktéž nedosahoval vysokých hodnot. Získané výsledky dle vzorce (2.16) jsou rovněž k nalezení v tabulce 3.3. Podnik získal 0,14-0,32 Kč zisku vložení 1 Kč celkových nákladů, tedy jeho výnosnost se pohybovala kolem 1,4% až 3,3 %. Tak jako u všech ukazatelů rentability i zde v roce 2012 dosáhl podnik záporného zisku.

Graf 3.3: Ukazatelé rentability



Zdroj: Vlastní zpracování

Všechny námi spočítané ukazatele rentability jsme znázornili v grafu 3.3, kromě posledního roku naší analýzy, kdy byl provozní výsledek hospodaření záporný.

3.6 Ukazatelé likvidity

Jedná se o běžnou, pohotovou a okamžitou likviditu.

Běžná likvidita

Tab. 3.4: Běžná likvidita

	2009	2010	2011	2012
běžná likvidita	0,597	0,806	0,904	0,801

doporučená hodnota	1,5-2,5			
vyhodnocení	špatné	špatné	špatné	špatné

Zdroj: Vlastní zpracování

Ukazatel běžné likvidity udává schopnost splatit své závazky penězi, které získá prodejem svého majetku. Jak lze vidět v tabulce 3.4, podnik v žádném z let nedosáhl doporučené hodnoty, ba naopak se pohyboval pod hranicí hodnoty 1, což je problematická hodnota. Podnik by tedy nedokázal uhradit krátkodobé závazky penězi získanými prodejem oběžných aktiv a musel by použít zdroje dlouhodobého financování, což je proti zlatému pravidlu financování. Tyto nepříznivé výsledky jsme získali na základě vzorce (2.17).

Pohotová likvidita

Tab. 3.5: Pohotová likvidita

	2009	2010	2011	2012
pohotová likvidita	0,422	0,360	0,720	0,531
doporučená hodnota	1-1,5			
vyhodnocení	špatné	špatné	špatné	špatné

Zdroj: Vlastní zpracování

Jak jsme mohli sledovat u běžné likvidity, také u pohotové likvidity není výsledek pro podnik příznivý. Výsledek získaný pomocí vzorce (2.18) se pohybuje daleko pod spodní hranicí doporučené hodnoty a to ve všech čtyřech letech. Tak jako běžná likvidita, i pohotová udává, kolikrát je firma schopna uspokojit pohledávky svých věřitelů po prodeji svého oběžného majetku, avšak bez zásob. Získané hodnoty pohotové likvidity nalezneme v tabulce 3.5.

Okamžitá likvidita

Tab. 3.6: Okamžitá likvidita

	2009	2010	2011	2012
okamžitá likvidita	0,035	0,044	0,015	0,030
doporučená hodnota	0,2-0,5			
vyhodnocení	špatné	špatné	špatné	špatné

Zdroj: Vlastní zpracování

Okamžitá likvidita nám přináší už přesnější výsledky, protože v čitateli jsou pouze pohotové peněžní prostředky, které jsou nejlikvidnější formou oběžného majetku. Tyto příznivější výsledky jsme získali výpočtem pomocí vzorce (2.19) a zapsali jsme je do tabulky 3.6. Okamžitá likvidita našeho podniku se pohybuje v doporučeném rozmezí a je tedy likvidní. V případě naléhavého uhrazení věřitelských pohledávek má podnik dostatek peněžních prostředků pro jejich úhradu. Hodnoty, kterých dosahoval podnik ve všech čtyřech letech, jsou nežádoucí. Podnik nemá dostatek peněžních prostředků, tedy nejlikvidnější formu oběžného majetku, kterými by mohl zaplatit nečekané výdaje.

Doplňkové ukazatele likvidity

Hodnoty doplňkových ukazatelů najdeme v následující tabulce 3.7.

Tab. 3.7: Doplňkové ukazatele likvidity

	2009	2010	2011	2012
podíl pohledávek na OA	65%	39%	78%	63%
čistý pracovní kapitál	-1231	-848	-381	-826
poměrový ukazatel likvidity	-0,68	-0,24	-0,11	-0,25
stupeň krytí dl. majetku VK	11%	9%	14%	2%
ukazatel podkapitalizování	0,76	0,88	0,94	0,89

Zdroj: Vlastní zpracování

Podíl pohledávek na oběžných aktivech

K výpočtu jsme použili vzorec (2.20). Podíl pohledávek během let 2009 až 2012 kolísal. Nejvyšší hodnoty dosáhl v roce 2011, kdy se dosáhl 78% a nejmenší hodnoty 39% v roce 2009. Jak již bylo řečeno v teoretické části, žádoucí výsledky ovlivňuje platební morálka. V letech 2009 a 2010 letech se doba obratu pohledávek pohybovala okolo 30 dnů, což je optimální splatnost pohledávek. V těchto dvou letech by pro podnik byla pozitivní rostoucí hodnota, nicméně v roce 2010 hodnota klesla. V dalších dvou letech doba obratu pohledávek vzrostla a změnil se požadavek na vývoj tohoto ukazatele, proto větší podíl pohledávek již není pro podnik přínosem.

Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál může nabývat různých hodnot, jak je ale dle teorie dáno, nejlepší variantou je jeho kladná hodnota. Bohužel náš podnik dosahuje negativní, tedy záporné hodnoty, což značí špatnou solventnost a likviditu podniku. Tedy v našem případě neexistence kladné hodnoty ČPK značí, že pokud by došlo k neočekávaným událostem, podnik nemá žádný finanční polštář, který by mohl v době krize použít k zaplacení nečekaných výdajů. Záporný výsledek je způsoben vyššími krátkodobými závazky v porovnání s oběžnými aktivy. Během let 2009 až 2011 se hodnota ukazatele postupně zlepšovala, ale i přesto dosahovala poměrně vysoké záporné hodnoty. V roce 2012 tento ukazatel a jeho záporná hodnota opět vzrostla. Výpočet proběhl pomocí vzorce (2.21).

Poměrový ukazatel likvidity

Poměrový ukazatel likvidity jsme spočítali dle vzorce (2.23). Jeho doporučená hodnota je 30%-50%, které podnik nedosáhl v žádném z analyzovaných let. Jak jsme si mohli všimnout u předchozího ukazatele, položka krátkodobých závazků přesahuje oběžná aktiva a to způsobilo rovněž záporné hodnoty tohoto ukazatele. Tato skutečnost nám říká, že krátkodobé zdroje nekryjí krátkodobý majetek. Dlouhodobě má tento ukazatel pozitivní vývoj, poněvadž v porovnání s rokem 2009 je v roce 2012 záporná hodnota o poznání nižší. Dále upozorňuje na to, že podnik bude nucen krýt krátkodobý majetek částí dlouhodobých zdrojů.

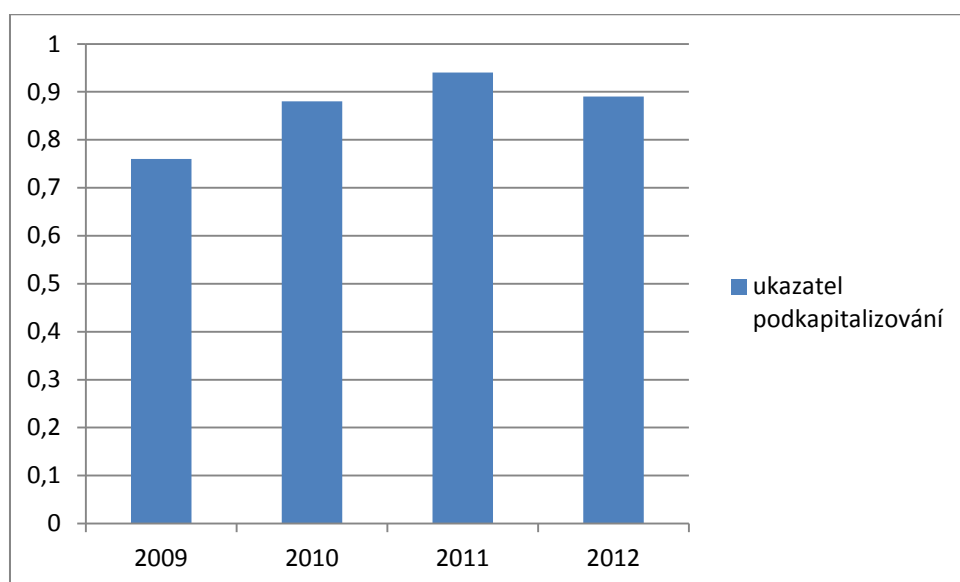
Stupeň krytí dlouhodobého majetku vlastního kapitálu

Krýt dlouhodobý majetek dlouhodobými zdroji je základním pravidlem financování ve všech oborech. Doporučená hodnota se tedy pohybuje v horní procentuální hranici a to od 75%-100%. Na základě výpočtů vzorce (2.24) jsme zjistili, že podnik ani zdaleka nedosahuje doporučené hodnoty, protože svůj dlouhodobý majetek nekryje vlastním kapitálem a je tedy porušeno zlaté pravidlo financování. Veškeré hodnoty se pohybovaly na nízké hranici kolem 10% a nejnižší dosáhly roku 2012, kdy podnik kryl pouze 2% svého dlouhodobého majetku vlastním kapitálem.

Ukazatel podkapitalizování

Když je podnik podkapitalizován, je hodnota ukazatele menší než 1. V grafu 3.4 lze pozorovat, že se hodnota každý rok pohybovala pod touto hranicí, což tedy značí podkapitalizování a tedy přílišnou zadluženost vzhledem k podnikovým aktivitám. Podkapitalizování znamená, že i tady se podnik neřídí zlatým pravidlem financování, protože část dlouhodobého majetku podnik musí krýt krátkodobými zdroji. K tomuto nepříznivému výsledku jsme došli pomocí výpočtu dle vzorce (2.25).

Graf 3.4: Ukazatel podkapitalizování



Zdroj: Vlastní zpracování

Z důvodu přehlednosti a rozmanitosti výsledků doplňkových ukazatelů byl do grafu vybrán pouze ukazatel podkapitalizování, který je důležitým ukazatelem kontrolujícím financování v podniku.

3.7 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity byly porovnány s doporučenou hodnotou a ohodnoceny.

Obrátka aktiv

Obrátka aktiv udává efektivitu využití aktiv, která by měla být v podniku co nejvyšší. Doporučená hodnota by se měla pohybovat nad hranici 1.

Tab. 3.8: Obrátka aktiv

	2009	2010	2011	2012
obrátka aktiv	1,631	1,428	0,956	1,552
doporučená hodnota	hodnota > 1			
vyhodnocení	dobré	dobré	špatné	dobré

Zdroj: Vlastní zpracování

Doporučené hodnoty podnik dosáhl ve všech letech kromě roku 2011. Na základě vzorce (2.26) jsme tedy získali velmi příznivé výsledky. Hodnoty let 2009, 2010 a 2012 dosahovaly čísel 1,4-1,6, což značí vysokou efektivitu přeměny majetku na tržby.

Doba obratu aktiv a zásob

Doba obratu aktiv je důležitým ukazatelem, který lze spočítat na základě vzorce (2.27). Doba obratu zásob by měla být stejně jako doba obratu aktiv co nejnižší, ačkoli jeho vypovídací schopnost je pro podnik efektivnější. Výsledek, který jsme získali pomocí vzorce (2.28) udává, zda stojí či nestojí naše zásoby příliš dlouho na skladě.

Tab. 3.9: Doba obratu aktiv a zásob

	2009	2010	2011	2012
doba obratu aktiv	221	252	377	232
doba obratu zásob	14	41	30	30
doporučená hodnota	co nejkratší a klesající			

Zdroj: Vlastní zpracování

Během čtyř let doba obratu aktiv postupně rostla, což bylo způsobeno zvyšujícími se aktivy a snižujícími se tržbami. V letech 2009, 2010 a 2012 dosahoval doby v rozmezí 220-250 dní, ale v roce 2011 ukazatel dosáhl příliš dlouhé doby obratu. Nejvýše se dosáhla 377 dní, protože v roce 2011 byla aktiva nejvyšší a tržby nejnižší. Doba obratu by měla být co nejkratší, bohužel v našem podniku tomu tak není. Ačkoli po roce 2011 se situace zase zlepšila a doba obratu klesla.

Doba obratu zásob

Nejnižší doba obratu zásob byla v roce 2009, to znamená, že v tomto roce se nejrychleji zásoby měnily na peníze, tedy zásoby zbytečně nestály na skladě a vydělávaly podniku potřebný zisk. V dalších letech už kolísala a byla podstatně delší.

Doba obratu pohledávek a závazků

Tyto dvě doby by měly být mezi sebou v určitém vztahu a to takovém, který je zobrazen v následující tabulce 3.10.

Tab. 3.10: Doba obratu pohledávek a závazků

	2009	2010	2011	2012
doba obratu pohledávek (x)	32	29	44	63
doporučená hodnota	x < 30			
praxe v současnosti	30-60			
doba obratu závazků (y)	83	92	161	109
doporučená hodnota	y < 30			
praxe v současnosti	80-120			
vztah splatnosti x a y	x < y			

Zdroj: Vlastní zpracování

Doba obratu pohledávek popisuje platební morálku podniků, se kterými je firma v kontaktu. Do výpočtu jsme zahrnuli pouze pohledávky z obchodních vztahů, které jsou pro firmu nejdůležitější. Čím bude doba obratu kratší, tím rychleji dostává firma zaplacenou za své výrobky a služby. Doba obratu pohledávek se v podniku neustále zvyšovala, což znamená, že platební morálka firem se zhoršovala. Získané výsledky pomocí vzorce (2.29) nám říkají, že v letech 2009 a 2010 doba splatnosti pohledávek dosahovala jednoho měsíce, což je v obchodních podmínkách běžná a přijatelná doba. Avšak v dalších dvou letech se doba obratu pohledávek prodloužila tak, že v roce 2012 byla doba splatnosti větší než 60 dní.

V případě doby obratu závazků jsme brali v potaz veškeré krátkodobé závazky. Pro naši firmu je přijatelnější co nejdelší doba obratu, ale zase naopak pro druhou stranu tato dlouhá doba zhoršuje postavení našeho podniku u společností, se kterými máme obchodní

vztahy. Výsledky získané na základě vzorce (2.30) jsou pro firmu v letech 2009, 2010 a 2012 kolem 100 dní, což sice dle teorie není doporučená doba splatnosti, nicméně v současné době se doba splatnosti běžně pohybuje mezi 90-120 dny. V roce 2011 doba splatnosti závazků byla 161 dní, avšak tato doba je příliš dlouhá a zhoršuje image naší firmy.

Doba obratu pohledávek by měla být kratší než doba obratu závazků. V našem podniku je tato podmínka splněna, tedy podnik dostane zapláceno dříve, než má uhradit své závazky a proto má dostatek peněžních prostředků k jejich úhradě.

3.8 Altmanovo Z - skóre

Ačkoli Altmanův model má mnoho podob a prošel několika změnami, v našem případě jsme k výpočtu využili vzorec (2.34), který se nejlépe hodí pro naši společnost, jež není veřejně obchodovatelná na burze a působí na českém trhu. Došlo ke změně vah jednotlivých ukazatelů, jeden ukazatel se vypustil úplně a jeden se nahradil ukazatelem s dostupnějšími podnikovými informacemi.

Tab. 3.11: Ukazatelé Altmanova modelu

	2009	2010	2011	2012	koef.	2009	2010	2011	2012
WC/A	0,2232	0,2941	0,3872	0,3774	6,56	1,4640	1,9294	2,5040	2,4755
NZ/A	0,0018	0,0000	0,0000	0,0327	3,26	0,0060	0,0000	0,0000	0,1065
EBIT/A	0,0428	0,0204	0,0816	-0,0246	6,72	0,2879	0,1374	0,5483	-0,1656
VK/dluhy	0,1042	0,0697	0,0919	0,0124	1,05	0,1094	0,0732	0,0965	0,0130

Zdroj: Vlastní zpracování

Druhý ukazatel Altmanova modelu byl v letech 2010 a 2011 nulový, protože podnik v těchto letech vykazoval nulový nerozdělený zisk. V roce 2012 podnik nedosáhl provozního zisku, ale vykazoval záporný provozní zisk a právě tato záporná hodnota ovlivnila třetí ukazatel. Avšak celkový vývoj jednotlivých ukazatelů byl velmi příznivý i navzdory předchozím skutečnostem. Jak lze v tabulce 3.11 vidět, první ukazatel během let 2009 až 2011 rostl. Druhý ukazatel jako jediný klesl a navíc dosahoval velmi nízkých hodnot. Ačkoli třetí ukazatel v roce 2010 oproti roku 2009 klesl, tak v roce 2011 opět vzrostl a dá se říci, že má rostoucí průběh do roku 2011. Poslední ukazatel měl podobný průběh jako předchozí, tedy

z pohledu výchozího roku 2009 a konečného roku 2011 měl rostoucí průběh. V posledním roce naší analýzy měl pouze jeden ukazatel rostoucí vývoj.

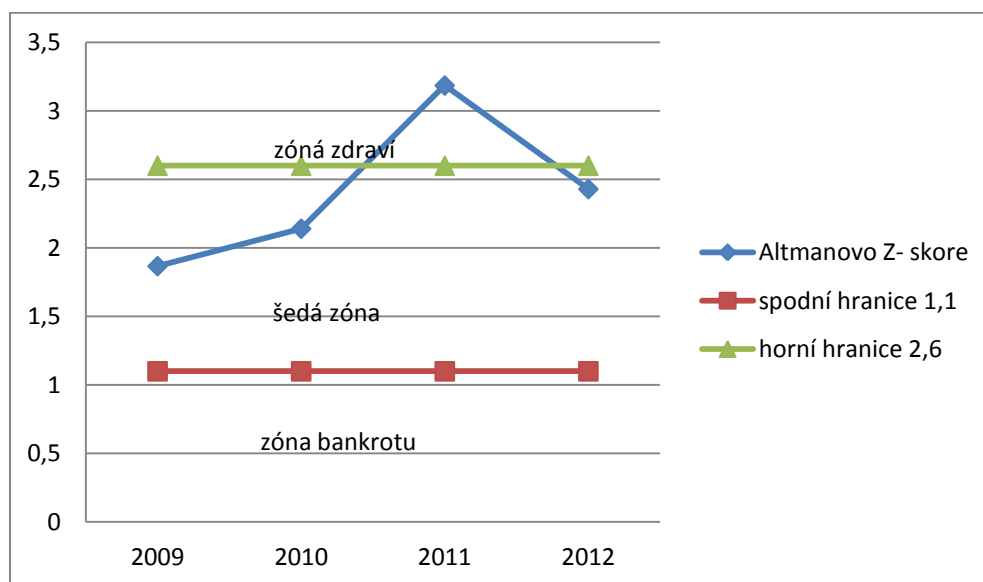
Tab. 3.12: Altmanovo Z - skore

	2009	2010	2011	2012
Altmanovo Z - skore	1,867	2,14	3,185	2,429
doporučená hodnota	$Z > 2,6$			

Zdroj: Vlastní zpracování

Altmanův model nám také udává, kam podnik směřuje, z hlediska pravděpodobnosti bankrotu. Z hlediska našich výpočtů pomocí vzorce (2.34) podnik dosahoval šedé zóny v letech 2009 a 2010. Následný rok podnik výrazně zlepšil svou situaci a minimalizoval svou pravděpodobnost bankrotu, když dosáhl hodnoty 3,19. Bohužel v roce 2012 se situace opět zhoršila a podnik se znovu objevil v šedé zóně. Pozice každého roku v zónách pozorujeme v grafu 3.5.

Graf 3.5: Altmanovo Z-skore



Zdroj: Vlastní zpracování

Dalšími ukazateli finančního zdraví podniku jsou následující Indexy Inky a Ivana Neumaierových.

3.9 Indexy IN

IN95

Na základě tohoto indexu hodnotíme podnik z věřitelského hlediska, tedy zda je podnik schopen dostát svým závazkům. Přílohy společnosti obsahovaly údaje o závazcích po lhůtě splatnosti pouze z let 2012 a 2010, proto budeme tento index počítat pouze v těchto dvou letech.

Tab. 3.13: Ukazatele IN95

	2010	2012	koef.	2010	2012
A/CZ	1,095	1,044	0,022	0,024	0,023
EBIT/úroky	0,662	-0,777	0,11	0,073	-0,085
EBIT/A	0,02	-0,025	8,33	0,167	-0,205
Tržby/A	1,428	1,552	0,52	0,743	0,807
OA/KZ+BÚ	0,806	0,801	0,1	0,081	0,080
ZPL/Tržby	0,046	0,035	16,8	0,773	0,586

Zdroj: Vlastní zpracování

Jak již víme, podnik v roce 2012 dosahoval záporného provozního zisku, který svou zápornou hodnotou ovlivnil druhý a třetí ukazatel. V naší tabulce 3.13 měl pouze čtvrtý ukazatel stoupající tendenci, ostatní ukazatele v roce 2012 klesly.

Tab. 3.14: Index IN95

	2010	2012
IN95	1,9	1,2
zóna zdraví	IN95 > 2	
šedá zóna	1 < IN95 < 2	
zóna bankrotu	IN95 < 1	
vyhodnocení	rizikový podnik	rizikový podnik

Zdroj: Vlastní zpracování

Náš podnik se pohybuje v šedé zóně a je považován věřiteli na základě výsledků vzorce (2.35) za rizikový podnik pro věřitele. Nejhuře na tom byl roku 2012, kdy se blížil spodní hranici. Pokud by se ukazatel dostal pod hranici čísla 1, pak by podnik nebyl schopný dostát svým závazkům. Podnik sice v roce 2010 dosahoval hodnoty lehce pod číslo 2, ale i přes tuto skutečnost je podnik hodnocen jako rizikový pro věřitele, tak jako v roce 2012.

IN99 a IN05

Tyto dva indexy, které jsou komplexními ukazateli finanční analýzy, jsou vypočítány a zapsány v tabulce 3.5 spolu s jejich doporučenými hodnotami.

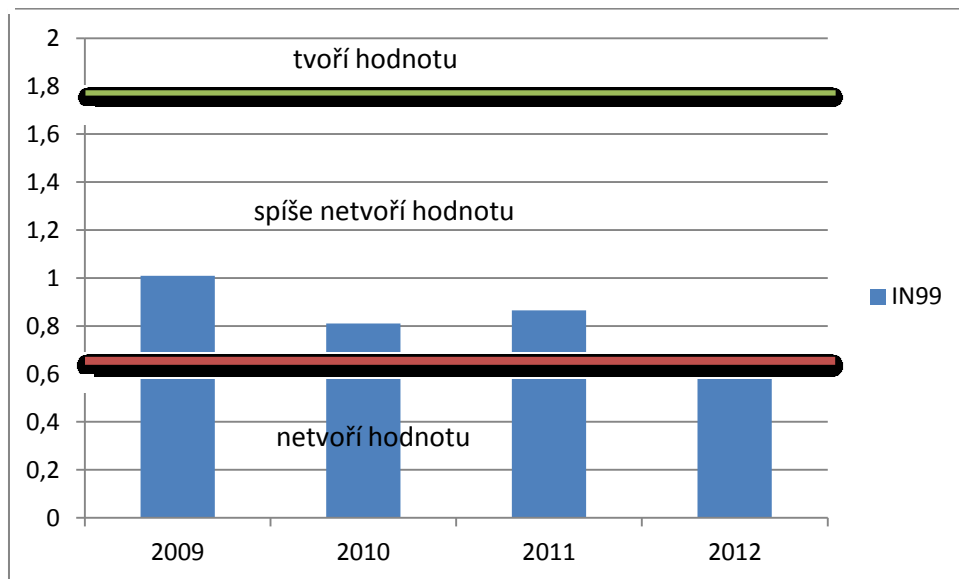
Tab. 3.15: Indexy IN99 a IN05

	2009	2010	2011	2012
IN99	1,009	0,811	0,865	0,663
doporučená hodnota	IN99 > 2,07			
IN05	0,75	0,62	0,4	0,87
doporučená hodnota	IN05 > 1,6			

Zdroj: Vlastní zpracování

Index IN99 je indexem vlastnickým a udává nám jak blízko je podnik k bankrotu a finančním potížím, ale také nám odpoví na otázku, zda tvoří či netvoří hodnotu pro vlastníka. Jak lze vidět v grafu 3.6, podnik se potýká s finančními potížemi, protože výsledky všech čtyř let nedosahovaly ani zdaleka doporučené hodnoty větší nebo rovno 2,07. Ve všech čtyřech letech se podnik pohyboval v zóně s potenciálně hrozícím nebezpečím finančních potíží. Během těchto let hodnota postupně klesala, až nakonec v roce 2012 klesla velmi blízko spodní hranici 0,648. Výsledky jsou pro podnik velmi zneklidňující, poněvadž s klesající hodnotou ukazatele roste pravděpodobnost bankrotu podniku. Jak lze vidět z výsledku, který jsme získali výpočtem pomocí vzorce (2.36), podnik by měl uskutečnit příslušné kroky, aby tuto nežádoucí situaci změnil. Vlastníci tímto výsledkem nebudou potěšeni, protože se nedalo s určitostí říci, zda podnikání vlastníkům přináší hodnotu.

Graf 3.6: IN99



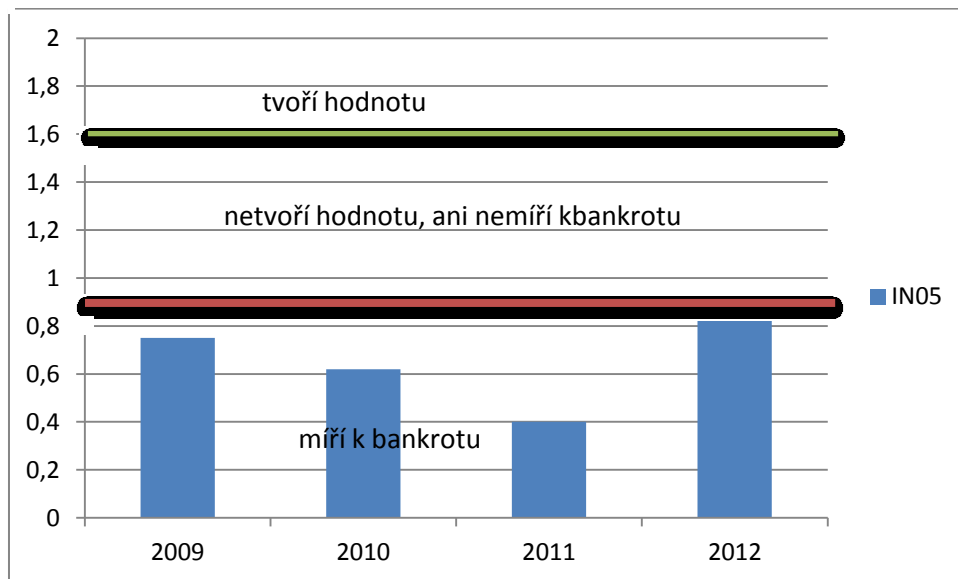
Zdroj: Vlastní zpracování

Následně je použit model IN05. Tento model je věřitelským i vlastnickým ukazatelem, tedy poskytuje informace pro věřitele, ale také pro vlastníky. Ačkoli v teoretické části máme popsán také model IN01, v této praktické části využijeme model IN05, který je přesnější a je aktualizací modelu IN01.

IN05

Výpočet modelu IN05 je proto dostačující a provedeme ho na základě vzorce (2.38). V grafu 3.7 pozorujeme kolísající hodnoty do roku 2011, pak ale hodnota náhle rapidně klesne, tak jak tomu je u předchozího modelu. V roce 2012 dosahovala hodnota 0,4, což byla hodnota nejnižší. Bohužel výsledky byly nepříznivé a značily přímou cestu k bankrotu po celou dobu, kdy jsme prováděli finanční analýzu.

Graf 3.7: IN05



Zdroj: Vlastní zpracování

Nakonec se provede spider analýza, vybere se několik ukazatelů, které již byly v analýze použity a vypočítány a zanesou se do grafu spolu s doporučenými hodnotami.

3.10 Spider analýza

Spider analýza slouží k porovnání s oborovými průměry nebo s hodnotami nejlepšího podniku v oboru. V tomto případě budou vybrány doporučené hodnoty ukazatelů, které se zanesou spolu se získanými výsledky podniku do grafu 3.8.

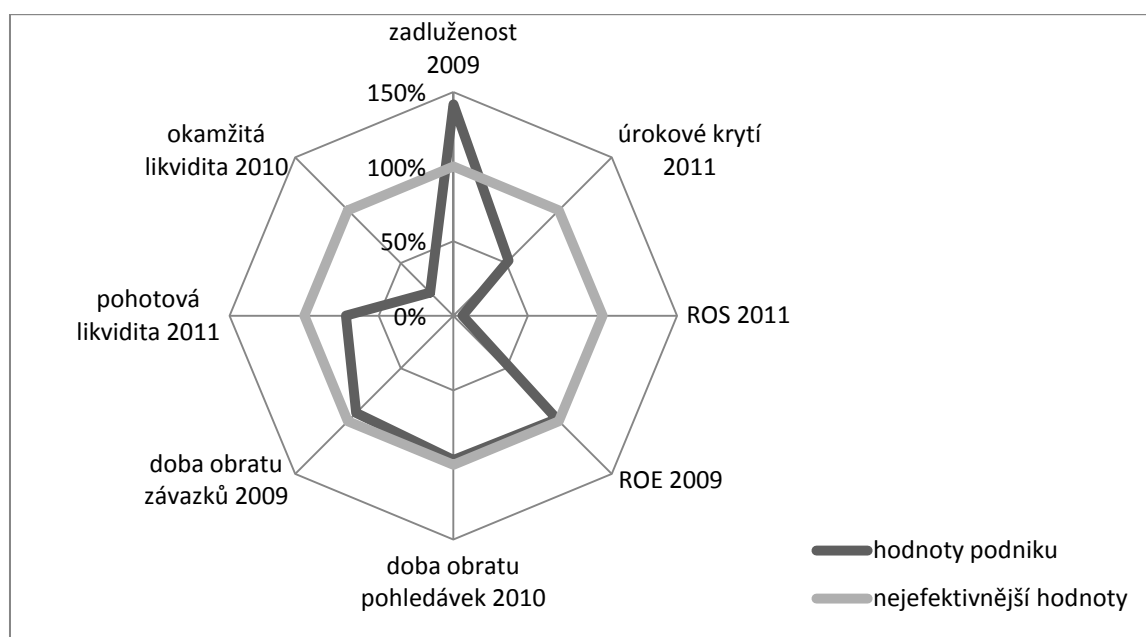
Tab. 3.16: Ukazatele Spider analýzy

	podnik	spodní hranice	horní hranice
celková zadluženost 2009	0,85	0,30	0,60
úrokové krytí 2011	3,14	3	6
ROS 2011	0,03	0,02	0,5
ROE 2009	0,49	0,1	0,5
doba obratu pohledávek 2010	29	30	60
doba obratu závazků 2009	83	90	120
pohotová likvidita 2011	0,72	1	1,5
okamžitá likvidita 2010	0,044	0,2	0,5

Zdroj: Vlastní zpracování

Z vypočítaných ukazatelů, které jsme během finanční analýzy počítali, jsme vybrali osm ukazatelů. Hodnoty v tabulce jsme vybírali ze všech čtyř let podle toho, ve kterém roce byl ukazatel nejpříznivější. Procentuelně jsme jako nejefektivnější hodnoty vybrali spodní a horní doporučené hodnoty, vždy podle povahy ukazatele a teoretických východisek. Vybrané hodnoty jsme poté zanesli do grafu 3.8.

Graf 3.8: Spider analýza



Zdroj: Vlastní zpracování

Nejefektivnější hodnoty znamenají takové hodnoty, které budou značit pro podnik nejlepší možný dosažený výsledek. Hodnoty podniku jsou potom hodnoty, které jsme získali provedením finanční analýzy. Bohužel vybraný podnik si nevede velmi dobře. Spider analýzou sledujeme, jak si podnik vedl celkově vzhledem k doporučeným nejefektivnějším hodnotám. Vybraný podnik dosáhl pozitivního hodnocení pouze v případech ukazatelů rentability vlastního kapitálu, doby obratu pohledávek a doby obratu závazků. V ostatních případech, jsou výsledky podniku neuspokojující a hodnotíme je tedy negativně.

4 Návrhy a doporučení ke zlepšení ekonomické situace podniku

Pomocí komplexních ukazatelů jsme zjistili většinou nepříznivé skutečnosti. Firma pro-line comp s.r.o. postupně směřuje k bankrotu a to jak z pohledu Altmanova modelu, ale také indexů IN. Dlouhou dobu je firma v této existenční krizi, a ačkoli se může zdát jednodušší a nevyhnutelné ukončit činnost této firmy, dle mého názoru vytvořeného na základě výsledků analýzy je opak pravdou.

Ke zlepšení stávající situace navrhuji řadu návrhů.

První návrh

Vedení firmy nakoupilo dvě auta značky Škoda Octavia na úvěr ve výši 650 tisíc Kč za jedno auto. Cena nebyla příliš vysoká, ale pro firmu s vysokou zadlužeností, nízkou rentabilitou tržeb a nákladů kolem 1%-3% a stejně nízkou rentabilitou nákladů se jednalo o nerozvážnou investici. Navrhuji přenechat úvěr původních vozů jiné právnické či fyzické osobě a nakoupit starší, úspornější a levnější. V tabulce 4.1 níže je stávající vůz a nový vůz.

Tabulka 4.1: Osobní automobil

	Značka	R.v.	Km	Motor	spotřeba	převodovka	cena v Kč
stávající	Škoda	2012	0 km	2.0TSI benzín	9,3 litru	automatická	650 0000
nový	VW	2004	180 000 km	1.9tdi nafta	5,3 litru	manuální	75 000

Zdroj: Vlastní zpracování

Každé z aut najede ročně 7000 km a provede se na něm průměrně 30 hodin oprav. Průměrné ceny pohonných hmot nafty a benzínu a průměrné hodinové sazby autorizovaného servisu a neautorizovaného mechanika jsou v tabulce 4.2. Tabulka dále obsahuje jednotlivé roční náklady na PHM a opravy a také dvě výše úvěru.

Tabulka 4.2: Varianta nákladů na PHM a opravy

varianta	PHM (Kč)	1l PHM (Kč)	opravy (Kč)	taxa 1hod/Kč	celkem (Kč)
původní	23553,18	36,18	21000	700	44553,18
nová	13330,03	35,93	6000	200	19330,03

Zdroj: Vlastní zpracování

Jak lze vidět v tabulce výše, podnik by v následujícím roce snížil náklady a zároveň snížil úvěr. Podnik by tedy ušetřil na nákladech na pohonné hmoty a opravy ročně 25 223 Kč. V případě levnějších vozů si firma vezme úvěr na 200 000 Kč.

Tabulka 4.3: Úvěry

úvěr v Kč	doba splácení	úroková sazba	měsíční splátka	celkem zaplatí
200 000	5 rok	4%	3 683,30 Kč	220 998,26 Kč
1 300 000	10let	4%	13 161,87 Kč	1 579 424,16 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování

Na základě výpočtu tedy po dobu 5 let firma ušetří měsíčně skoro 9 478,57 Kč, což je za rok 114 tis. Kč.

Podnik by koupí starších vozů snížil náklady o 188 tis. Kč ročně. Jedná se o nákladové úroky, náklady na PHM a opravy vozů. Pomocí tohoto snížení by se ztráta snížila ročně o tuto částku, přičemž na konci pátého roku této změny by se snížením těchto nákladů vynulovala ztráta z roku 2012. Navíc klesne celková zadluženost o necelých 10%. Po prvním roce, kdy společnost dosáhne zisku klesne celková zadluženost ročně o necelé 2%. Také se zvýší rentabilita nákladů o pár desetin procent ročně.

Druhý návrh

Firma by měla pokračovat ve snižování zadluženosti, protože již v současnosti ručí nemovitostí v hodnotě 2 mil. Kč. Další úvěr by společnost nemusela dostat, a pokud ano, s vyšší úrokovou sazbou. Každá banka půjčuje firmám peníze za danou úrokovou míru složenou s PRIBORU a vlastní marže. V případě vybraného podniku je důležitý pouze úrokové sazby, se kterou banka půjčí firmě peníze s vysokou zadlužeností. Na základě informací získaných pracovníkem banky Oberbank, by firma s nižší zadlužeností dostala o 1% nižší úrokovou sazbu než předlužená firma. Vyšší úroky jsou stanoveny na základě

vyššího rizika, které představuje předlužená firma. Bere se tedy v úvahu úroková míra ve výši 1%, výše úvěru 2 mil. Kč a doba splácení 10 let. Na základě výpočtu internetové kalkulačky firma přeplatí 102 500 Kč, což je ročně přes 10 000 Kč. Částku 10 tis. Kč firma může ušetřit ročně na nákladových úrocích, pokud sníží svou zadluženost. Ačkoli se může zdát tato částka nízká, pro zadlužený podnik se ztrátou přes 800 tis. Kč je nutné hlídat, každé přebytečné náklady.

Třetí návrh

Dalším vysokým nákladem jsou mzdy. Ve vedení firmy je jeden jednatel a jeden ředitel. Vedení firmy nastavilo své mzdy do výše 40 000 a 35 000 Kč měsíčně. Jednatel a ředitel společnosti kromě platu využívají automobily a telefony pro soukromé účely, dále internet a kabelovou televizi rovněž bezplatně. Průměrná hrubá mzda se pohybuje ve výši 26 637 Kč dle českého statistického úřadu. Vedení společnosti tedy pobírá vyšší mzdu a využívá dalších nefinančních benefitů. Proto navrhuji snížení platů, blíže k úrovni průměrné mzdy a to o 25% s ponecháním nefinančních benefitů. V tabulce 4.2 nalezneme aktuální měsíční mzdu, novou úroveň mzdy a také úsporu ze snížení mezd.

Tabulka 4.4: Měsíční úspora mzdových nákladů

	aktuální mzda (Kč)	nová úroveň (Kč)	úspora mezd	roční úspora
Ředitel	40 000	30 000	10 000	120 000
Jednatel	35 000	26 250	8 750	105 000

Zdroj: Vlastní zpracování

Snížením mezd podnik ušetří 225 000 Kč ročně. Tato částka je složena z osobních nákladů a nákladů na sociální a zdravotní pojištění. Snížením těchto nákladů by se tedy ročně o tuto částku snížila ztráta. Po přijetí tohoto návrhu bychom na konci čtvrtého roku těmito prostředky kompletně uhradili ztrátu z roku 2012. Pomocí ušetřených mzdových nákladů, kterými zprva zaplatí ztrátu, pak v dalších letech společnost bude schopna také snížit zadluženost a to o 2,2% ročně. Také se zvýší rentabilita nákladů, avšak jen o desetiny procenta ročně.

Čtvrtý návrh

Ukazatele aktivity nás upozornily na rostoucí a vysokou dobu obratu pohledávek, která se pohybovala v průměru kolem 42 dnů. Zvyšování doby obratu pohledávek stavební činnosti bylo způsobeno špatnou platební morálkou a špatnými smluvními podmínkami, které společnost měla se zadavateli stavebních zakázek. Proto navrhuji změnit dobu splatnosti v budoucích smlouvách z minulých smluv, kdy měla být zakázka zaplacená až po jejím provedení, na průběžné placení provedených prací vždy každý měsíc. Dále ve smlouvě zaznamenat, že v případě nevčasného zaplacení bude zadávající firmě udělena sankce 1000 Kč každý den po uplynutí doby splatnosti a to nejdéle do doby 30 dní., následně 10% z celkové hodnoty měsíční faktury za vykonanou práci.

Efektem bude snížení doby obratu pohledávek průměrně na jeden měsíc nebo zvýšení příjmů podniku ze sankcí za pozdní úhradu pohledávek podniku. Příjmy by se zvýšily přibližně o 12 000 Kč měsíčně, tedy o 144 000 Kč ročně. Pomocí těchto dodatečných příjmů bychom uhradili ztrátu z roku 2012 za 6 let. Po zaplacení ztráty firma dodatečné peníze může dále využít. Také v tomto případě dojde ke zvýšení rentability nákladů o pár desetin ročně. U zadluženosti také dojde ke změně. Dodatečnými penězi může firma rychleji splácet a snížit zadluženost a další 1,4 procenta ročně.

5 Závěr

Návrhy výše doporučené jsou převážně orientované na náklady vzhledem k tomu, že firma v roce 2012 vykazovala vysokou ztrátu přes 800 tis. Kromě čtvrtého návrhu, pomocí něhož se bude snižovat doba splatnosti pohledávek firmy nebo se na základě porušení doby splatnosti zvýší příjmy ze sankcí za pozdní zaplacení. Vedení firmy si může vybrat z těchto variant nebo použít všechny. Každá z nich nejdéle do 10 let zlepší ekonomickou situaci zadluženého podniku a také sníží zadlužení společnosti. Nicméně pomůže podniku odvrátit hrozící úpadek, ke kterému podnik nezastavitelně směřuje. Největším efektem bude použít všechny návrhy najednou a využít jejich synergický efekt.

Seznam použité literatury:

1. CARSRUD, Alan L a Malin BRÄNNBACK. *Entrepreneurship*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 2007, xxi, 182 p. ISBN 978-031-3336-898.
2. DLUHOŠOVÁ, Dana a kolektiv. *Finanční rozhodování a řízení: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 3. vyd. Praha: Ekopress s.r.o., 2010. ISBN 978-80-86929-68-2..
3. KISLINGEROVÁ, Eva. *Podnik v časech krize. Jak se nedostat do potíží a jak se dostat z potíží: zkušenosti ze světové recese let 2007 až 2009*. Praha: Grada publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3136-0.
4. KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří Hnilica. *Finanční analýza – krok za krokem*. 2. vyd. Praha: H. C. Beck, 2008. ISBN 978-80-7179-713-5.
5. KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra Pavelková a Karel Šteker. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2. vyd. Praha: Grada publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4456-8.
6. MADHURIMA Lall, Shikha Sahai. *Entrepreneurship*. 2nd ed. New Delhi, India: Excel Books, 2008. ISBN 978-817-4466-136.
7. MARINIČ, Pavel. *Plánování a tvorba hodnoty firmy*. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2432-4.
8. NÝVLTOVÁ, Romana a Pavel Marinič. *Finanční řízení podniku – moderní metody a trendy*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3158-2.
9. RŮČKOVÁ, PETRA. *Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi*. 4. vyd. Praha : GRADA Publishing, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
10. SYNEK, Miloslav a kol. *Manažerská ekonomika*. 4. vyd. Praha: Grada publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1992-4.

11. VOCHOZKA, Marek. Metody komplexního hodnocení podniku. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3647-1.
12. ZUZÁK, Roman. Z podnikových krizí k vítěztví: kdy je krize příležitostí. Praha: Alfa Nakladatelství, 2008. ISBN 978-80-87197-01-1.

Seznam zkratek:

A – aktiva

BU – bankovní úvěry

CZ – cizí zdroje

ČPK – čistý pracovní kapitál

dl. majetek – dlouhodobý majetek

EAT – zisk pod zdanění a úroky

EBIT – zisk před úroky a zdaněním

KZ – krátkodobé závazky

NZ – nerozdělený zisk

OA – oběžná aktiva

PHM – pohonné hmoty

t – sazba daně z příjmu

U – úroky

VK – vlastní kapitál

WC – pracovní kapitál

ZPL – závazky po lhůtě splatnosti

Seznam obrázků:

Obrázek 2.1: Uživatelé finanční analýzy

Obrázek 2.2: Metody finančních analýz

Seznam tabulek:

Tabulka 3.1: Ukazatele finanční stability

Tabulka 3.2: Ukazatele zadluženosti

Tabulka 3.3: Ukazatele rentability

Tabulka 3.4: Běžná likvidita

Tabulka 3.5: Pohotová likvidita

Tabulka 3.6: Okamžitá likvidita

Tabulka 3.7: Doplnkové ukazatele likvidity

Tabulka 3.8: Obrátka aktiv

Tabulka 3.9: Doba obratu aktiv a zásob

Tabulka 3.10: Doba obratu pohledávek a závazků

Tabulka 3.11: Ukazatele Altmanova modelu

Tabulka 3.12: Altmanovo Z - skóre

Tabulka 3.13: Ukazatele Indexu IN95

Tabulka 3.14: Index IN95

Tabulka 3.15: Indexy IN99 a IN05

Tabulka 3.16: Ukazatele spider analýzy

Tabulka 4.1: Osobní automobil

Tabulka 4.2: Varianta nákladů na PHM a opravy

Tabulka 4.3: Měsíční úspora mzdových nákladů

Tabulka 4.4: Měsíční úspora mzdových nákladů

Seznam grafů:

Graf 3.1: Ukazatele finanční stability

Graf 3.2: Ukazatele zadluženosti

Graf 3.3: Ukazatele rentability

Graf 3.4: Ukazatel podkapitalizování

Graf 3.5: Altmanovo Z - skóre

Graf 3.6: IN99

Graf 3.7: IN05

Graf 3.8: Spider analýza

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl(a) seznámen(a) s tím, že na mou diplomovou (bakalářskou) práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;

- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO)

má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou (bakalářskou) práci užít (§ 35 odst.

3);

- souhlasím s tím, že diplomová (bakalářská) práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové (bakalářské) práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové (bakalářské) práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;

- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou (bakalářskou) práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne5.5.2014.....

.....*Patrik Čipera*.....

jméno a příjmení studenta

Seznam příloh:

Příloha č. 1: Rozvaha firmy Pro-line comp s.r.o. pro rok 2009 a 2010

Příloha č. 2: Rozvaha firmy Pro-line comp s.r.o. pro rok 2011 a 2012

Příloha č. 3: Výkaz zisku a ztrát firmy Pro-line comp s.r.o. pro rok 2009 a 2010

Příloha č. 4: Výkaz zisku a ztrát firmy Pro-line comp s.r.o. pro rok 2011 a 2012

Příloha č. 5: Osobní automobil pro ředitele

Příloha č. 6: Osobní automobil pro jednatele

